பென்ஹாம் பொருளாதாரம்—I

(BENHAM'S ECONOMICS—I)

ஆசிரியர் :

பிரெடரிக் பென்ஹாம்

ஏழாவது பதிப்பு

(எஃப். டபிள்யூ. பெய்ஸ் பதிப்பித்தது)

தமிழாக்கம் :

அ. குழந்தை, பி.ஏ. (ஆனர்ஸ்),

துணைப் பேராசிரியர், பொருளியல்துறை,

மாநிலக் கல்லூரி, சென்னை

தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம்

தமிழ்நாடு அரசாங்கம்

தமிழ் வெளியீட்டுக் கழக வரிசை எண் – 91

பென்ஹாம் பொருளாதாரம்–I

(BENHAM'S ECONOMICS–I)

ஆசிரியர் :

ஃபிரடரிக் பென்ஹாம்

ஏழாவது பதிப்பு

(எஃப். டபிள்யூ. பெய்ஷ் பதிப்பித்தது)

தமிழாக்கம் :

அ. குழந்தை, பீ.ஏ. (ஆனர்ஸ்),

துணைப் பேராசிரியர், பொருளியல்துறை,

மாநிலக் கல்லூரி, சென்னை

தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம்

தமிழ்நாடு–அரசாங்கம்

First Edition—March, 1966

B.T.P. No. 91

Benham's Economics–I

Translation
A. Kulandai

***Price Rs.* 11–00**

This translation of Benham's Economics (7th edition) is published by arrangement with M/s. Sir Isaac Pitman & Sons Ltd., 39–41, Parker Street, Kingsway, London W.C. 2.

Printed by
Kabeer Printing Works,
Madras–5

அணிந்துரை

(திரு. எம். பக்தவத்ஸலம், தமிழக முதலமைச்சர்)

தமிழைக் கல்லூரிக் கல்வி மொழியாக ஆக்கி ஆறு ஆண்டுகள் ஆகிவிட்டன. குறிப்பிட்ட சில கல்லூரிகளில் பி.ஏ., வகுப்பு மாணவர்கள் தங்கள் பாடங்கள் அனைத்தையும் தமிழிலேயே கற்று வருகின்றனர். தொடக்கத்தில் இருந்த இடர்ப்பாடுகள் மெல்லமெல்ல மறைந்துவருகின்றன. நாடு முழுதும் பரந்துள்ள மாணவர்களின் ஆர்வம், 'தமிழிலேயே கற்பிப்போம்' என முன்வந்துள்ள கல்வி ஆசிரியர்களின் ஊக்கம், பிற பல துறைகளிலும் தொண்டு செய்வோர் இதற்கெனத் தந்த உழைப்பு, தங்கள் சிறப்புத் துறைகளில் நூல்கள் எழுதித் தர முன்வந்த நூலாசிரியர்கள் தொண்டுணர்ச்சி, இவற்றின் காரணமாக இத் திட்டம் நம்மிடையே திருப்திகரமாக நடைபெற்று வருகிறது.

பல துறைகளில் பணி புரியும் பேராசிரியர்கள் எத்தனையோ நெருக்கடிகளுக்கிடையே குறுகிய காலத்தில் அரிய முறையில் நூல்கள் எழுதித் தந்துள்ளனர்.

வரலாறு, அரசியல், உளவியல், பொருளாதாரம், புவியியல், வேதியியல், உயிரியல், வானியல், புள்ளியியல், தத்துவம் ஆகிய பல துறைகளில் தனி நூல்கள், மொழிபெயர்ப்பு நூல்கள் என்ற இருவகை யிலும் தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம் நூல்களை வெளியிட்டுவருகிறது.

இவற்றுள் ஒன்றான '**பென்ஹாம் பொருளாதாரம்–I**' என்ற இந் நூல் தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகத்தின் **91**ஆவது வெளியீடாகும். கல்லூரித் தமிழ்க் குழுவின் சார்பில் வெளியான **35** நூல்களையும் சேர்த்து இதுவரை **126** நூல்கள் வெளிவந்துள்ளன.

கணக்கிலடங்காத் தடைகளை எல்லாம் அகற்றித் தமிழன்னை கல்லூரிக் கலையாசனத்தில் அமர்ந்துள்ளாள். எனவே, இவ்வன்னையை வாழ்த்துவோமாக. உழைப்பின் வாரா உறுதிகள் இல்லை; ஆதலின், உழைத்து வெற்றி காண்போம். தமிழைப் பயிலும் மாணவர்கள் உலக மாணவர்களிடையே சிறந்த இடம் பெறவேண்டும்; அதுவே தமிழன்னையின் குறிக்கோளுமாகும். சென்னைப் பல்கலைக் கழகத்தின் பலவகை உதவிகளுக்கும் ஒத்துழைப்புக்கும் நம் மனம் கலந்த நன்றி உரித்தாகுக.

எம். பக்தவத்ஸலம்

ஏழாம் பதிப்பின் முன்னுரை

என் நண்பரும் உடனாசிரியருமாயிருந்து மறைந்த திரு ஃபிரடரிக் பென்ஹாம் அவர்களின் புகழ்பெற்ற இந் நூலைச் செப்பனிட்டு வெளியிடுவதற்கு வந்த வேண்டுகோளைப் பெருந்தயக்கத்துடன்தான் ஏற்றுக் கொண்டேன். ஏனெனில், கருத்துகளைத் தெளிவுடன் வெளியிடும் ஆற்றலிலும், பரந்த அறிவிலும், பயனற்ற சொற்களோ சொல்லணிகளோ இன்றிச் சிக்கல்களின் உயிர்த்துடிப்பைக் கூறவல்ல புலமையிலும் நான் அவருக்கு ஒப்பாக முடியாது. எனவே, கடந்த 25 ஆண்டுகளாகப் பெருவாரியான மாணவர்கள் படித்துப் பயன்பெற்றதுபோல் வருங்கால மாணவர்களும் பயின்று பயனடைவர் என்ற நம்பிக்கையால், அவருடைய இந் நூலுக்குப் பெருவாழ்வளிக்க முயன்றிருப்பதே யன்றி, என் பணி வேறொன்றுமில்லை.

இப் புதிய பதிப்பிற்காகக் காலத்திற்கேற்ற புள்ளி விவரங்களைப் புகுத்தி, அவற்றால் விளைந்துள்ள சில அவசியமான மாறுதல்களை மட்டுமே நான் செய்துள்ளேன். எனினும், கடந்த சில ஆண்டுகளில் பொருளாதாரச் சூழ்நிலையில் ஏற்பட்டுள்ள பெரு மாறுதல்களும், அவற்றின் காரணமாகப் பொருளாதார நிலைக்கு நாம் அளிக்கும் மதிப்பின் உயர்வும் இந்நூலை ஓரளவு மாற்றி அமைக்கச் செய்துள்ளன. அவ்வாறு மாற்றி அமைத்துள்ள சில முக்கியமான பகுதிகளின் விவரம் வருமாறு: அதிகாரம் 9 (மக்கள் தொகை), பிரிவுகள் 2, 4; அதிகாரம் 23 (வேலையின்மையும் வணிகச் சுழலும்), பிரிவு 2; அதிகாரம் 25 (பகிர்வின் பொதுக் கண்ணோட்டம்), பிரிவு 2; அதிகாரம் 27 (வட்டி), பிரிவுகள் 4, 5; அதிகாரம் 32 (இங்கிலாந்தின் தலைமை பாங்கும் வணிக பாங்குகளும்), பிரிவுகள் 4, 6; அதிகாரம் 35 (அயல்நாட்டுக் கொடுக்கல்–வாங்கல் சம நிலைகள்), பிரிவு 3; அதிகாரம் 37 (இயல்பான நாணயமாற்று வீதங்கள்), பிரிவு 1. அதிகாரம் 40 (கடந்த போருக்குப் பின் பிரிட்டிஷ் பொருளாதாரக் கொள்கை) முழுவதையும் மாற்றி எழுதியிருப்பதோடு, புதியதொரு 7ஆம் பிரிவையும் புகுத்தியுள்ளேன். மேலும் அதிகாரம் 36 (கடந்த போருக்குப் பிந்திய பொருளாதார நிலை) முழுவதையும் திருத்தி எழுதி, இவ்வதிகாரத்தை 39ஆம் அதிகாரமாக மாற்றியுள்ளேன். எனவே, இது இயல்பான நாணயமாற்று வீதங்கள்

பொன் நாணயத்திட்டம், அயல்நாட்டு வணிகக் கட்டுப்பாடு ஆகிய அதிகாரங்களுக்குப் பின் வரும்.

இந் நூலில் திரு பென்ஹாம் அவர்கள், அடிக்கடி 'நான்' என்று தன்மையில் பேசுவது எனக்கொரு சிக்கலை ஏற்படுத்தியுள்ளது. அதை நான் மாற்றாமல் அப்படியே விட்டுவிட்டேன். ஆனால், என்னை 'நான்' என்று ஒருபோதும் குறிப்பிடவில்லை. எனவே, 'நான்' என்ற சொல் திரு பென்ஹாம் அவர்களையே குறிக்கும்.

மே, 1963 F. W. பெய்ஷ்

பொருளடக்கம்

பக்கம்

பிரிவு 4 – முதலாளித்துவ அமைப்பில் விலைமுறை செயல்படும் விதம்

பென்ஹாம் பொருளாதாரம்

(முதல் பாகம்)

பிரிவு 1

தோற்றுவாய்

1. பொதுக் கண்ணோட்டம்

1. படிக்கும் பொதுமக்கள்

'புதிதான நகரத்திற்குச் சென்றவுடன் நான் என்ன செய்வேன் தெரியுமா? அந் நகரிலுள்ள மிக உயரமான கோபுரத்தின்மீது ஏறிநின்று, அந் நகரத்தின் பொதுவான தோற்றத்தையும், அதைச் சூழ்ந்துள்ள புறநகரின் அமைப்பையும் பார்த்துக்கொள்வேன்' என்று சுற்றுலாவந்த ஒருவர் என்னிடம் கூறினர். ஆனல், இன்று அவரால் செலவழிக்க முடியுமானல், அந்தப் பகுதி முழுவதையும் காண்பதற்கு ஒரு ஹெலிகாப்டரில் பறந்து செல்வார் என்று நான் நினைக்கிறேன்.

நாமும் அதே வழியை மேற்கொள்வோம். பொருளாதாரம் என்ற புதிதான ஒரு பாடம் உங்களுக்கு இதோ உளது. இதைப்பற்றிய பொதுவானதொரு கண்ணோட்டத்தில் இந்த முதல் அதிகாரத்தைப் பயன்படுத்துவோம்.

பொருளாதாரத்தை ஒரு நகரத்தோடு ஒப்பிடுவது, இதர ஒப்புமைகளைப்போன்று அவ்வளவு செம்மையானதன்று. எனவே, இந்த ஒப்புமையிலுள்ள குறைபாடுகளைக் காண்பதன்மூலம் இவ்வதிகாரத்தைத் தொடங்குவோம்.

முதலாவதாக, ஒரு நகரத்தின் ஒரு பகுதியைமட்டும் நாம் அறிந்துகொள்ள முடியும். உதாரணமாக, லண்டன் நகரத்தின் இதர பகுதிகளைப்பற்றி ஒன்றும் குறிப்பிடாமல், அங்குள்ள செல்சியாவைப் (Chelsea) பற்றிமட்டும் ஒருவர் வருணித்துக்கொண்டேயிருக்கலாம். ஆனல், பொருளாதாரத்தில் அவ்வாறு செய்ய இயலாது. ஏனெனில், பொருளாதாரத்திலுள்ள ஒவ்வொரு பகுதியும் மற்றப் பகுதிகளோடு நெருங்கிய தொடர்புடையது. எல்லாப் பகுதிகளும் ஒன்றோடொன்று

இயைந்துவிடுகின்றன. எனவே, இதிலுள்ள பிற பகுதிகளைச் சரியாகப் புரிந்துகொள்ளாமல், ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியைமட்டும் அறிந்து கொள்ள இயலாது. பொருளாதார நூல் ஒன்றைத் திட்டமிட்டு எழுதும் ஆசிரியருக்கும் இஃது ஓர் இடர்ப்பாட்டை ஏற்படுத்துகிறது. ஒன்றைப்பற்றிக் கூறும்போது பிறிதொன்றைக் கூறவேண்டும் என்னும் அவா தொடர்ந்து எழும்போதெல்லாம், அதைப்பற்றிக் கூறுமல் பிறிதோர் இடத்தில் அதை விளக்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது. இதுபோன்றே வாசிப்போரும் தாங்கள் வாசிக்கும்போது தங்களின் மனத்தின்கண் எழக்கூடிய விஞக்களுக்கெல்லாம் அங்கு விடைகள் காணுது கவலைகொள்வர்.

சில விஞக்களுக்கு விடைகளே அளிக்கப்படாமலும் இருக்கலாம். நகரத்திற்கும் பொருளாதாரத்திற்கும் மற்ருெரு வேறுபாடும் உண்டு. அதாவது, ஒரு நகரத்திற்குப் புதிதாய் வரும் ஒருவர் அந் நகரத்தைப் பற்றி ஒன்றுமே அறியாத நிலையில் வரலாம். ஆனால், பொருளாதார இயலிற்குப் புதிதாய் வருவோர் அந் நிலையிலிருப்பதில்லை. செய்தித் தாள்களைப் படித்தும், மக்களோடு பேசிப் பழகியும், பலவிதமான பொருளாதாரக் கருத்துகளையுடையவராகவே வருவர். அவர்களுடைய கருத்துகளில் சில சரியானவைகளாயிருக்கலாம்; மற்றும் சில முற்றிலும் தவருனவைகளாகவோ ஓரளவு தவருனவைகளாகவோ இருக்கலாம். ஒருவேளை இப் பின்னைய கருத்துகளைப்பற்றி ஆசிரியர் ஒன்றும் குறிப்பிடாமல் இருத்தலும்கூடும். ஏனெனில், ஒன்று அவைகளைப்பற்றிக் குறிப்பிட இடமில்லாமலிருக்கலாம்; இல்லையேல் வாசிப்போர் அவற்றையெல்லாம் நம்பக்கூடும் என்று அவர் மனத்தில் படாமலிருக்கலாம்.

முற்றிலும் தவருன அல்லது ஓரளவு தவருன பல பொருளாதாரக் கருத்துகள் பலருக்கு உள்ளன என்று எடுத்துக்காட்ட முடியும். அவற்றையெல்லாம் இங்குக் குறிப்பிட வேண்டுமென்ற அவாவும் எனக்கு உண்டு; ஆனால், இவ்வித எடுத்துக்காட்டுகளால் இங்குப் பயனில்லை. எனவே, பொருத்தமான பிற இடங்களில் அவற்றைக் கூறுவது பயனுள்ளதாகும். பொருளாதாரத்திற்கும் ஒரு நகரத்திற்குமுள்ள ஒப்புமையை இதோடு முடித்துக்கொண்டு, இந் நூலைப்பற்றிய பொதுவான அமைப்பைப்பற்றி இப்பொழுது விளக்குகிறேன்.

பொதுமக்களுக்காக இந் நூலை எழுதியுள்ளேன். எனவே, கூடுமானவரை தெளிவாகவும், வாசிப்பதற்கு எளிதாகவும் இருக்கும் வகையில் எழுதியுள்ளேன். சில விளக்கப் படங்களையும் கணக்குக் குறிப்பீடுகளையும் தவிர, கணக்கியலை இதில் நான் பயன்படுத்தவில்லை. பொருளாதாரத்தைப் படிக்கும் மாணவர்களுக்கும் இந் நூல் பயன்படும் வகையில் சில குறிப்புகளைப் பிற்சேர்க்கைகளில் கொடுத்துள்ளேன்.

இந் நூலிற்குச் சில 'சிறப்புக் கலைச்சொற்கள்' (technical jargon) அவசியமெனினும், அவற்றைக் கூடுமானவரை தவிர்த்துள்ளேன்.

பொதுவாக, பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் கூர்மையான ஆர்வமுடைய பதினறு வயதிற்கு மேற்பட்டவர்களுக்கே இந் நூல் உரியது. அவர்கள் பாராளுமன்றம், செய்தித்தாள்கள், இன்ன பிற இடங்களில் விவாதிக்கப்படும் பொருளாதாரச் சார்பாய விவாதங்களைப் புரிந்து, காய்தல் உவத்தலின்றித் தாங்களாகவே ஒரு முடிவுக்குவர ஏற்றவர்களாக இருத்தல் வேண்டும்.

'நீங்கள் கூறுவது சரிதான்; ஏன் இவற்றையெல்லாம் கூறி நேரத்தை வீணுக்குகிறீர்கள்? பொருளைப்பற்றி எழுதத் தொடங்குங்கள்; முதல் அதிகாரம் ஒரு பிரச்சினைபற்றியதாகவும், இரண்டாம் அதிகாரம் மற்ெருரு பிரச்சினைபற்றியதாகவும் இன்றுள்ள மிக முக்கியமான பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளைப்பற்றி இருபது அல்லது முப்பது அதிகாரங்களில் எழுதி முடித்துவிடுங்கள்' என்று இந் நூலின் பொது வாசகர் சொல்லுவதை என்னுல் கற்பனையால் கேட்கமுடிகிறது.

ஆனுல், இக் கேள்விக்கு இரண்டு விடைகள் உள்ளன. முதலாவதாகப் புதுப்புதுப் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகள் தோன்றிக்கொண்டேயிருக்கின்றன; அல்லது பழைய பிரச்சினைகளே புது உருவில் தோன்றிக்கொண்டே யிருக்கின்றன. எனவே, குறிப்பாகப் பல பிரச்சினைகளைப்பற்றி நாம் ஆராயும்போது, அவைகள் நாளடைவில் காலத்திற்கொவ்வாதனவாக ஆகிவிடுகின்றன. காலம் செல்லச் செல்ல, நடந்த நிகழ்ச்சிகளும், அவைகள்பற்றிய புள்ளிவிவரங்களும், அவைகள் நடந்த சூழ்நிலைகளும் காலத்திற்குப் பொருந்தாதனவாக மாறக்கூடும். இதைச் சமாளிப்பதற்கு ஒரே ஒரு வழிதான் உண்டு. அதாவது, பொருளாதாரக் கோட்பாட்டின் அடிப்படையைப் பொது வாசகர்கள் அடைவதற்கும், ஒரு பிரச்சினையைப் பொருளாதார இயல் முறையில் அணுகி ஆராய்வதற்கும் வேண்டிய மனநிலையை அவர்களுக்கு ஏற்படுத்த முயலவேண்டும். அவ்வாறு செய்தபின்பே, பத்திரிகையில் வெளிவரும் அன்றடப் பிரச்சினைகளை அவர்கள் ஆராய்ந்து, அவைகளைப்பற்றிய முடிவுகளைத் தாங்களாகவே தீர்மானிக்கும் ஆற்றலைப் பெறுவர். இதற்கு அவர்கள் வார வெளியீடான 'எக்கானமிஸ்ட்' (Economist) என்ற பத்திரிகையைச் சிறப்பாகப் படிக்கவேண்டும்.

இரண்டாவது, பொருளாதாரத் துறையில் எல்லாவற்றையும் விளக்காமல் ஏதாவதொன்றைமட்டும் முறையாக விளக்க இயலாது. திடீரென எழும் விளுவிற்குப் பொருளாதாரத் துறையின் அடிப்படைகளையெல்லாம் விளக்காமல் விடை தருதல் இயலாது. அப்பொழுது இந் நூல் எவ்வித அமைப்பு முறையையும் பெற்றிராது.

இது ஏனைய நூல்களைப் போலவே பொருளாதாரத்திற்கு முன்னுரையாக அமையும். ஏனெனில், விதிவிலக்குகளைக் குறிப்பிடாமலும், ஏனைய சில நூல்களைப்போல் ஆழ்ந்து ஆராயாமலும் பொதுவான உண்மைகளே இந் நூலில் கூறப்படும். பொருளாதாரக் கோட்பாட்டின் அளவான அமைப்பினையும், அளவான கணிதத்தையும், அளவான திருத்தத்தினையும், சுருக்கமான விவரங்களையும் கொண்டு, ஆனால், பொருளாதாரக் கொள்கையை அழுத்தமாக இந் நூல் விளக்கும். எப்படியிருப்பினும் இது ஒரு பாடநூலே.

2. உண்மைகளும் எண்ணங்களும்
(Facts and Opinions)

இந் நூல் ஆய்ந்து அறியும் மக்களுக்காக எழுதப்படுகிறது. இம் மக்கள் தாங்களே சிந்திக்கும் திறன் பெற்றவர்கள். பொருளாதாரத்தைப்பற்றிய தமது சொந்த முடிவுகளைக் கொள்ளும் அளவிற்குப் பொருளாதாரத்தைக் கற்க முற்படுவர். ஆனால், ஒரு தேர்வில் வெற்றியடைவதற்காகப் பொருளாதாரத்தை ஒரு பாடமாகவே கருதிப் படிக்க முற்படும் சில மாணவர்களும் உள்ளனர். சில வரையறைகளையும், சில 'பொருளாதார விதிகளையும்' (economic laws) மனனம் செய்வதன்மூலம் தேர்வில் வெற்றிகாண முடியுமென இவர்கள் நம்புகின்றனர். இம் மாணவர்கள் ஒரு நாட்டின் குடிகள் என்னும் முறையில் உரிய பங்கு வகிக்க முடியாது. ஏனெனில், இவர்கள் தம் கருத்துகளை வெளியிடவோ அல்லது தம் வாக்குகளைப் பதியவேண்டியோ உள்ள பொருளாதாரச் சிக்கல்களை உரிய முறையில் புரிந்துகொள்ளாமலிருக்கின்றனர். தமது தேர்வுகளிலும் இவர்கள் நல்ல முறையில் வெற்றியடைவதற்கு வாய்ப்பில்லை. ஏனெனில், ஒரு மாணவர்க்கு நல்ல நினைவுத்திறன் இருக்கிறதா என்பதைக் காண இத் தேர்வுகள் முற்படுவதில்லை. மாறாக, பொருளாதாரப் பகுப்பாய்வு முறைகளைப் புரிந்துகொண்டுள்ளனரா என்பதையும், இவ்வுண்மைகளைப் புதிய சிக்கல்களில் பயன்படுத்த முடியுமா என்பதையும் ஆராயும் வகையிலேயே தேர்விற்குரிய வினாக்கள் அமைக்கப்படுகின்றன. எனவே, இந் நூல் அவர்களுக்கு உரியதன்று. இம் மாணவர்கள் வேறொரு பாடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்வதே நல்லது.

பொருளின்மீது கூறப்படும் உண்மைக்கும் எண்ணத்திற்குமுள்ள வேறுபாட்டினை வாசகர்கள் உடனடியாக வேறுபடுத்திப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். இங்கு உண்மைகள் யாவை என்பதைப்பற்றிய எண்ணத்தினை நான் குறிப்பிடவில்லை. நீண்ட நாட்களாக ஒரு பகுதியில் வாழும் மனிதர் ஒருவர், அண்மையிலுள்ள மலையைச் சுற்றிக் காட்டி, 'அங்குத் தங்கம் இருக்கிறது' என்கிறார் என்று கொள்வோம். அம் மலையில்

தங்கம் இருக்கக்கூடும் ; இல்லாமல் இருக்கவும்கூடும். அம் மனிதர் ஓர் எண்ணத்தையே வெளியிடுகிறார். ஆனால், இந்த எண்ணம் ஓர் உண்மையைப் பற்றியது என்று ஒரு நாள் இது நிரூபிக்கப்படவோ அல்லது நிராகரிக்கப்படவோ கூடும். ஆனால், 'என்ன செய்யப் படுதல்வேண்டும்' (What ought to be done) என்பனபற்றிய எண்ணங்களையே இங்கு நான் எண்ணங்கள் எனக் குறிப்பிடுகிறேன். இத்தகைய எண்ணங்களைச் சோதித்து அறிவதென்பது முடியாத தாகும். இவற்றினை மெய்ப்பிப்பதும் பொய்ப்பிப்பதும் இயலாது. இத்தகைய எண்ணங்களை மதிப்பீட்டு முடிவு (value-judgment) என்பர். மதிப்பீட்டு முடிவுகள் அவற்றை வெளியிடுவோரின் நம்பிக்கை களினின்றும், பொதுவான கண்ணோட்டத்தினின்றும் எழுகின்றன. எத்தகைய முடிவுகள் அதிகமாக விரும்பத்தக்கன என்பதுபற்றி அவ ரது கருத்துகளை இவை பிரதிபலிக்கின்றன. எனவே, அவர் பயன் படுத்தும் ''மதிப்பீட்டு அளவையை' (scale of values) ஒட்டி அவரது எண்ணங்கள் அமைகின்றன. இங்கு 'மதிப்பீடு' என்னும் சொல் அதனது மெய்ம்மைப் பொருளில் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

ஒரு மதிப்பீட்டு முடிவு பெரும்பாலும் 'வேண்டப்படுவது' (ought), 'இருக்கவேண்டியது' (should) என்னும் சொற்களைக் கொண்டு அமையும். 'நல்ல' (right) வழி, சிறந்த (best) கொள்கை ஆகியவற்றை இவை வெளியிட முற்படுவதுண்டு. சில மதிப்பீட்டு முடிவுகள் பெரும்பாலும் ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றன. உதாரணமாக, 'ஏழைகளைவிடச் செல்வர்கள் மிக அதிகமான வரி செலுத்தவேண்டும்' என்பதனை எல்லா மக்களும் ஏற்றுக்கொள்கின்றனர். உண்மையில் இது ஒரு மதிப்பீட்டு முடிவாகும். இதனை நிரூபிக்கவோ, நிராகரிக் கவோ முடியாது. ஆனால், உண்மைபற்றிய கூற்றினை நிரூபிக்கவோ நிராகரிக்கவோ கூடும். உதாரணமாக, சாராய வகைகளின்மீதுள்ள வரியினை இரட்டிப்பாக்குவது ஒருகால் மிகக் குறைந்த அளவே அதிக வருவாயைத் தரலாம். ஏனெனில், சாராயம் குடிப்பவர்கள் 'பீர்' குடிக்க ஆரம்பிக்கலாம் ; அல்லது குடிப்பழக்கத்தையே கைவிடலாம்.

இது மதிப்பீட்டு முடிவுகளின் முக்கியத்துவத்தினைக் குறைப்ப தாகாது. மாறாக, மதிப்பீட்டு முடிவுகள் பெருமளவு முக்கியத்துவம் வாய்ந்தனவாகவும் இருக்கலாம். அவைகள் உலகில் புரட்சியை ஏற்படுத்தவும் முடியும். உதாரணமாக, உண்மையென என்றுமே நிரூபிக்க முடியாத நம்பிக்கைகளுக்காக எண்ணிறந்த மனிதர்கள் போரிட்டு மடிந்துள்ளனர். இத்தகைய நம்பிக்கைகளை விவரமாக ஆராய்வது நன்று என நான் கருதுகிறேன். இவ்வாறு செய்வதன் மூலமாக ஒரு நம்பிக்கையின் பொருள் என்னவென்பதை இன்னும் தெளிவாகக் காணமுடியும். பல வேளைகளில் ஒரு நம்பிக்கையை மிக வன்மையாகக் கொண்டுள்ள ஒருவருக்கே அந் நம்பிக்கையின்

பொருள் நன்ருய்த் தெரிவதில்லை. ஆனால், நம்பிக்கைகளை ஆராய்வதன் மூலம் சில நம்பிக்கைகள் தம்முள் முரண்பட்டிருப்பதைக் காட்ட முடியும். ஓர் எண்ணத்திற்குச் சாதகமாகவும், மற்ருேர் எண்ணத்திற்கு எதிராகவும் காரணங்களைத் தருதல் கூடும். ஆனால், இறுதியாகக் காணும்போது இம் முயற்சியால் அதிகப் பலனில்லை என்பதையும் அறியலாம். ஏனெனில், ஒரு குறிப்பிட்ட மதிப்பீட்டு முடிவை எவ்வளவுதான் பிறர் தூண்டினாலும், அதை ஏற்றுக்கொள்ளாத மனிதரிடம் இவை எந்தவிதமான பயனையும் தருவதில்லை. ஏனெனில், அம் மனிதர் கொண்டுள்ள கருத்துத் தவருனதென்பதை நிரூபிக்க இவ்வுலகில் வழி ஏதுமில்லை.

பொருளாதாரக் கருத்துகளை வெளியிடும்போது சிலர் (இவர்கள் மிகப் புகழ்வாய்ந்தவர்களாயுமிருக்கலாம்) தங்களின் எண்ணங்களை—மதிப்பீட்டு முடிவுகளை—வெளியிடுவதுண்டு. உலகம் உருண்டையானது. தட்டையானதன்று என்னும் கூற்றினைப்போன்று, மேற்கூறிய வகையான கூற்றுகளும் உண்மைபோன்று தோன்றுவதுண்டு. இவற்றைக் கேட்போர் சிறிது கவனமற்றிருப்பாரெனின், பேச்சாளரின் கூற்றினை, நிலைநாட்டப்பட்டுள்ள ஒரு பொருளாதாரக் கோட்பாடாகக் கொண்டுவிடக்கூடும். சொற்பொழிவாளர் பொருளாதார அறிஞராக இருப்பாரெனின், இது நேரும் வாய்ப்பு அதிகமாகிறது. இக் கூற்றுகளை வெறும் எண்ணங்களெனக் கொள்ளாமல் பௌதிக, இரசாயன விதிகளைப்போன்று திட்டவட்டமானவாகவே கொள்ள முற்படுகிருேம். உண்மையில் இஃது அப் பேச்சாளர் அவ் வேளையில் கொண்டுள்ள ஒரு நம்பிக்கை மட்டுமேயாகும். எனவே, அவரது கருத்தினின்று வேறுபடுவதற்கு அதைக் கேட்போருக்கு எல்லா உரிமையுமுண்டு.

இந் நூல் முரணுன பல பொருளாதாரச் சிக்கல்களை ஆராய முற்படும். ஆனால், காலத்திற்கேற்றவாறு இச் சிக்கல்கள்பற்றிய விவரங்கள் மாறுகின்றனவென்பதால், ஓரளவு பொதுவான முறையிலேயே இச் சிக்கல்கள் ஆராயப்பட்டுள்ளன. முக்கியமான எதிர்க் கருத்துகளுக்குச் சாதகமாகவும் பாதகமாகவும் தரப்பட்டுள்ள காரணங்களை விளக்க நான் முற்படுவேன். ஆனால், சில சிக்கல்களைப் பற்றி விவாதிக்கும்போது நான் எனது சொந்தக் கருத்துகளையும் வெளியிடுவேன். அவற்றையெல்லாம் ஆங்காங்குச் சுட்டிச் செல்வேன்.

3. பொருளாதாரப் பகுத்தாய்வு (Economic Analysis)

பொருளாதாரம்பற்றிய ஒரு நூல் வாழ வேண்டுமாயின், அது விவாதிக்கும் கேள்விகள் உண்மையானவையாயிருத்தல் வேண்டும்.

இதற்கு அந் நூல் பல உண்மை விவரங்களைக் கொடுக்கவேண்டும். ஆனால், எவ்வளவுதான் உண்மை விவரங்கள் இருப்பினும், பொருளாதார முறை எவ்வாறு செயற்படுகிறதென்றும், பொருளாதார நடவடிக்கைகள் ஏன் இப்படிச் செயற்படுகின்றனவென்றும் விளக்க முடியாது; அல்லது நமது பொருளாதார வாழ்க்கையை முன்னேற்று வதற்கான பல்வேறு திட்டங்களால் ஏற்படும் விளைவுகளை நாம் ஆராய்வதற்கு அவை துணைசெய்யா.

பொருளாதாரம் விளக்கங்களையும் ஆய்வுகளையும்பற்றிய பகுத்தாய்வேயன்றி, வருணனைகள்பற்றிய ஆய்வன்று. 'எவ்வளவு' அல்லது 'எப்படி' என்ற கேள்விகளுக்கு அது விடையளிப்பதன்று. மாறாக, 'ஏன்' என்று தொடங்கும் வினாக்களுக்கே அது விடை யளிக்கும். பொருளாதாரக் கொள்கையைப் பொறுத்தவரை 'என்ன செய்ய வேண்டும்' என்ற வினாவுக்கு அது விடைகாண முற்படுவ தில்லை. மாறாக, இவ்வாறு அல்லது அவ்வாறு செய்தால் என்ன விளைவுகள் ஏற்படக்கூடும் என்பதையே அது ஆராய்கிறது. இவ்வாய்வு மக்கள் தாங்களாகவே ஒரு முடிவுக்கு வரத் துணை செய்கிறது.

சில குறிப்பிட்ட இன்றைய பிரச்சினைகளை ஆய்வதே பொருளாதார ஆய்வுகளிலெல்லாம் மிகச் சிறந்ததென்பது என்னுடைய கருத்தாகும். அவ்வாய்விற்கு வேண்டிய விவரங்களைக் கண்டுபிடித்துத் தற்போதைய நிலையை விவரிக்க முடியும். இந் நிலையை முன்னேற்றுவதற்கான பல்வேறு வழிகளை மேற்கொண்டால் என்ன விளைவுகள் ஏற்படும் என்பதை விவாதிக்கவும் முடியும். ஆனால், இவ்விதமான பிரச்சினைகள் ஆயிரக்கணக்கில் உள்ளன. அதோடு புதிய பிரச்சினைகளும் தோன்றியவண்ணமிருக்கின்றன. அவற்றைச் சார்ந்த உண்மை களும் மாறிக்கொண்டே யிருக்கின்றன. எனவே, சில குறிப்பிட்ட பிரச்சினைகளைச் சான்றுகளாகக்கொண்டு நமது ஆய்வைப் பொதுவான தாகக் கொள்வதே சாலச் சிறந்தது. அப்போதுதான் பொருளாதார ஆய்வு முறைகளைப்பற்றி வாசகர்கள் சரியாகப் புரிந்துகொள்ளவும், அவ்வறிவைக் கொண்டு அவ்வப்போது அவர்களின் கவனத்தை ஈர்க்கும் பிரச்சினைகளை ஆராயவும் முடியும்.

பெரும்பாலான மக்கள் சில பொருளாதாரக் குறிக்கோள்களை அடைவதற்கு விரும்புகின்றனர். உதாரணமாக, வேலை நிறைவு (full employment), உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரம், பொருளாதாரச் சமத்துவத்தையும் சமூகப் பாதுகாப்பையும் (social security) அடைவதற்கான வழிவகைகள் ஆகியவற்றை அவர்கள் விரும்புவர். இக் குறிக்கோள்களையெல்லாம் அடுத்த அதிகாரத்தில் ஆராய்வோம். எனினும், இக் குறிக்கோள்களைப் பாதிக்கக்கூடிய சக்திகளையும்,

அவைகளை அடைவதற்கு அரசாங்கம் மேற்கொள்ளும் கொள்கை எவ்வாறு துணைசெய்கிறதென்பதையும் இங்குப் பார்ப்போம். நாம் மேற்கூறிய குறிக்கோள்களை அடைவதற்கு மக்கள் எப்பொழுதுமே விரும்புகின்றனர் என்று கொண்டு, பொருளாதார அறிஞர்கள் கூறும் விலைக் கருவி (price mechanism) எவ்வாறு செயற்படுகிற தென்பதையும், அதில் காணும் நன்மை தீமைகளையும், அத் தீமைகளைப் போக்கும் வழிகளையும் கூடுமானவரை விளக்குவதற்கு முற்படுகிறேன். ஆனால், இவ்வாய்வு ஓரளவு பொதுவானதாகவே இருக்கும் என்பதை மீண்டும் வற்புறுத்துகிறேன். எடுத்துக்காட்டாக, சில பொருள்களின் விலை மற்றவைகளின் விலையைக்காட்டிலும் ஏன் ஏற்றமாயுள்ளது என்பதைப் பொதுவாக விளக்குவேன். எனினும், கம்பளியின் விலை ஏன் இந்த நிலையிலுள்ளது என்பதை நான் விளக்கமுடியாது. ஏனெனில், இதைத் தெளிவாக விளக்குவதற்கு அநேக பொருள்களை நான் ஆராயவேண்டும். அவ்வாறு ஆராய்ந்த அறிவை வாசகர்கள் வாசிப்பதற்குமுன் அது காலத்திற்கொவ்வாததாக மாறிவிடும்.

பொருளியலை முழுமையாகக் காட்டுவதே பொருளாதார ஆய்வின் தலையாய நோக்கம். சமுதாயத்திலுள்ள சில குறிப்பிட்ட பகுதியினரைக் கருதாமல், சமுதாயம் முழுவதையும்பற்றிய கண்ணோட்டத்தை அவ்வாய்வு ஏற்றுக்கொண்டு, பொருளாதார நடவடிக்கைகளின் அவ்வப் போதைய விளைவுகளை மட்டுமன்றி, பிற்பாடு ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளையும் அது ஆய்கிறது.

இதற்குச் சான்றாக எளிதானதோர் உதாரணத்தைக் கொள்வோம். ஒரு கடையின் கண்ணாடிச் சன்னல் உடைந்துவிட்டதாகக் கொள்வோம். அப்போது சிலர் கடைக்காரனின் துரதிருஷ்டத்தால் அது உடைந்து விட்டதென்று கூறலாம். எனினும், அதனால் கண்ணாடி வேலைக்கார னுக்கு வேலை கிடைக்கிறது. ஆனால், அச் சன்னல் உடையாதிருந்திருக்கு மெனின், கடைக்காரன் புதிய சன்னல் செய்வதற்குச் செலவிடவேண்டிய அவசியம் இருந்திருக்காது. அதற்குச் செலவிடவேண்டிய பணத்தைக் கொண்டு ஒருவேளை புதிய மேலாடைபோன்ற ஏதாவதொரு பொருளை அவன் வாங்கியிருக்கக்கூடும். அப்படி வாங்கியிருந்தால் தையற்கார னுக்கு வேலை கிடைத்திருக்கும். ஆனால், இப்போது தையற்காரன் அவ் வேலையை இழக்க நேரிடுகிறது. எனினும், சமுதாயத்தின் கண்ணோட் டத்தில் ஆராயும்போது, புதிய சன்னலை அமைப்பதற்குரிய சாதனங் களும் உழைப்பும் பயன்பட வேண்டும். எப்படியோ வேலை நடக்க வேண்டும். ஆனால், இப் புதிய சன்னலை அமைப்பதற்குச் செலவான சாதனங்களும் உழைப்பும் நாட்டின் சொத்தை அதிகரிப்பதில் பயன் பட்டிருக்கக்கூடும். எனவே, உடைந்துபோகக்கூடிய சன்னல்களுக்குப் பதிலாக, உடையாத சன்னல் ஒன்றை அதே செலவில் அமைக்க முடியு

மாயின், மொத்தத்தில் அது நாட்டிற்கு முன்பைவிட அதிக நலனைத் தரக்கூடும். கண்ணாடித் தொழிலிலுள்ள உழைப்பாளிகளுக்கு முன்பை விட வேலைவாய்ப்புக் குறைவாகலாம்; அதன் விளைவாக அவர்கள் வேறு வேலைகளுக்குச் செல்ல நேரிடலாம். இவ்வாறாக, புதிய சன்னல் களைச் செய்வதில் ஈடுபட்டிருந்த உழைப்பாளிகளும் இதர சாதனங் களும் மக்கள் அதிகமாக விரும்புகின்ற வேறு சில பொருள்களை அளிப் பதில் பயன்பட்டிருக்கக்கூடும். ஆனால், போரால் ஏற்படும் அழிவுகளைப் போருக்குப்பின் சீராக்குவதால் வேலைவாய்ப்புக் கிட்டும். எனவே, போர் வேண்டும் என்று நினைப்பது முழுத்தவறாகும். ஏனெனில், யுத்தம் ஏற்படாதிருந்திருந்தால் நாசமடைந்தவைகளைச் சீர்திருத்தம் செய்வ தற்குப் பயன்பட்டிருக்கக்கூடிய உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங் களையும் சேரிகளில் வாழும் ஏழை மக்களுக்கும் பெருகிவரும் மக் களுக்கும் வேண்டிய வசதியான வீடுகளைக் கட்டுவதற்குப் பயன்படுத்தி யிருக்கலாம்; அல்லது அவைகளில் சிலவற்றை அதிகப் பயனுள்ள இதர சில காரியங்களுக்குப் பயன்படுத்தியிருக்கலாம். ஆனால், போர் ஏற்படுவதால் இவ்வுழைப்பும் சாதனங்களும் சீர்குலைந்தவைகளைச் செப்பனிடுவதற்காகவே பயன்படுகின்றன.

மாற்று வழிமுறைகளை (alternatives) வலியுறுத்துவது பொருளா தார ஆய்வின் பிறிதோர் அம்சமாகும். ஒவ்வொரு பொருளாதாரத் தீர்மானமும் பல மாற்று வழிமுறைகளுக்கிடையே தேர்ந்தெடுக்கப் பெறும் தீர்மானமாகும். எனவே, இறுதியாக நாம் காணும்போது, ஒரு பொருளுக்கேற்படும் செலவு, அதை அடைவதற்காகச் செலவிடும் பணம்மட்டுமோ அல்லது அதைச் செய்வதற்குப் பயன்படும் உழைப்பு, சாதனங்கள் ஆகியவை மட்டுமோ ஆகா. ஆனால், பல பொருள் களுக்குள் நாம் அதிகமாக ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுப்பதால் கைவிடப் பட்ட மற்றவைகளே அப் பொருளின் செலவாகும். பொருளாதார அறிஞர்கள் இதைப் 'பிறவாய்ப்புப் பெறுமானம்' (opportunity cost) என்று கூறுவர். உதாரணமாக, ஆறு பென்சுகள் மட்டும் வைத் திருக்கும் ஒரு சிறுவன் சாக்லெட் வாங்குவதா அல்லது ஏதாவது புளிப்பான திராவகம் வாங்குவதா என்று ஆலோசிக்கின்றான். சாக் லெட்டை வாங்கும்போது அவனுக்குச் சாக்லெட்டின் பிறவாய்ப்புப் பெறுமானம் திராவகமாகும். அதுபோன்றே மாணவன் ஒருவன் தன் தோழியைச் சினிமாவிற்கு அழைத்துச் செல்வதற்காக மதிய உணவைத் தியாகம் செய்யலாம். அப்போது அவனுடைய பிறவாய்ப்புப் பெறு மானமானது மதிய உணவாகும். உற்பத்திக்கும் இக் கருத்துப் பொருத்தமானதாகும். உதாரணமாக, விவசாயி ஒருவன் ஓட்ஸ் தானியத்திற்குப் பதிலாகப் பார்லியைப் பயிரிடத் தீர்மானிக்கும்போது, அவன் விளைவித்திருக்கக்கூடிய ஓட்ஸ் தானியமே பார்லியின் பிற வாய்ப்புப் பெறுமானமாக அமைகிறது. படைக்கருவிகளைப் பெருக்கு

வதற்கு ஏற்படும் செலவு மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் ஓரளவு குறைவ தால் ஏற்படுவதாகும்—அதிகத் துப்பாக்கி, குறைந்த வெண்ணெய்.

யூகிளியட் தேற்றத்தில் (Euclid theorem) உள்ளதைப்போன்று பொருளாதாரப் பகுப்பாய்வும் ஒழுங்கான அறிவியல் முறையில் அமை கிறது. அந்த ஆய்வில் ஒரு பிழை இருக்குமாயின் அதை வெளிப் படுத்த முடியும்; பிழைகளை ஏற்றுக்கொள்ளவும் வேண்டும். இத் தகைய ஆய்வில் பிழை எதுவுமில்லையெனில், அந்த ஆய்வுபற்றி முரணான எண்ணங்கள் இருப்பதற்கு இடம் எதுவுமில்லை. இவ்வாய்வு களில் பெறப்படும் முடிவுகள் இதற்கெனக் கொள்ளப்படும் எடுகோளி னின்று மறுக்கமுடியாதனவாக வெளிவருகின்றன. ஏனெனில், இந்த உண்மைகள் எடுகோள்களில் உள்ளடங்கிக் கிடக்கின்றன. உதாரண மாக, ஒரு சர்வாதீனன் தன் இலாபத்தை உச்சநிலைப்படுத்துவான் என்ற எடுகோளை நாம் கொண்டால், அவனது வார உற்பத்தி அள விற்கு எவ்வளவு மொத்தச் செலவு ஏற்படுமென்றும், அவன் எவ்வளவு மொத்த வருவாய் அடைவான் என்றும் நமக்குத் தெரிந்திருக்குமாயின், அவனுடைய உற்பத்தி அளவு எவ்வளவிருக்குமென்று நாம் திட்ட வட்டமாகக் கூறிவிடலாம். எந்த அளவு உற்பத்தி செய்தால் அவ னுடைய இலாபம் உச்சநிலையாகுமோ (மொத்த வருவாயில் மொத்தச் செலவு போக) அந்த அளவே அவன் உற்பத்தி செய்வான்; அதோடு (உற்பத்தி செய்யப்பட்ட, எடுகோள்களின்படி விற்பனைசெய்த மொத்த வருவாயை மொத்த அலகுகளால் வகுத்து) எந்த விலையை அவன் நிர்ணயிப்பான் என்றும் திட்டவட்டமாகக் கூறிவிடலாம்.

அப்படியாயின், பொருளாதார அறிஞர்கள் சில சமயம் ஏன் முரண் பாடான கருத்துடையவராயிருக்கின்றனர்? இதற்கு முக்கியமான காரணம் யாதெனில், நடைமுறையில் எந்த எடுகோள்கள் உண்மை யானவை என்பதுபற்றி அவர்களுக்குள் மாறுபட்ட கருத்துகள் உள்ளன. எனவே, அவ்வெடுகோள்களைக்கொண்டு அவர்கள் ஆராயும் பிரச்சினைகளிலும் கருத்துவேறுபாடுகள் தோன்றுகின்றன. பிழைகளே இல்லாத அளவையியல் (Logic) முறைகளைத் தவறான எடுகோள் களோடு பொருத்தி ஆராயும்போது முடிவுகளும் தவறானவைகளாகி விடுகின்றன. இங்கு வேடிக்கையான நிகழ்ச்சியொன்று என் நினை விற்கு வருகிறது. அதாவது, ஒருவன் தனது நண்பனின் அறிவுரை யின்படி, மாடியில் தூங்கிக்கொண்டிருந்த தனது மனைவியின் தூக் கத்தைக் கலைக்கலாகாதென்றெண்ணித் தனது செருப்புகளைக் கழற்றி அவைகளைத் தனது வாயில் கவ்விக்கொண்டு தவழ்ந்து படியேறிச் சென்றான். அவன் அவ்வாறு செய்தது முறையானதுதான்; எனினும், அவன் மாடியை அடைந்தபின்புதான் தான் தனது வீட்டிலில்லாது வாட்டர்லூ (Waterloo) ரெயில் நிலையத்திலிருப்பதை உணர்ந்தான். இது போன்றே பொருளாதார நிபுணர்களில் சிலர் சில சமயங்களில்

வாட்டர்லூ ரெயில் நிலையத்தை அடைகின்றனர். அவர்களுடைய எடுகோள்கள் தவறானவைகள் என்றுதான் நான் கருதுகிறேன். இவ் வெடுகோள்கள் மக்கள் எவ்வாறு நடந்துகொள்கின்றனர், அல்லது குறிப்பிட்ட சில சந்தர்ப்பங்களில் எவ்வாறு நடந்துகொள்வர் என்பன பற்றியதாகையால் முரண்பாடான முடிவுகள் ஏற்படுவதற்கு அதிக வாய்ப்பு உண்டு.

இதற்கு மற்ருெரு காரணமும் உண்டு. பொருளியல் நிபுணர்க ளிடையே பலதரப்பட்ட மதிப்பளவைகள் காணப்படுவதால், கொள்கை சம்பந்தப்பட்ட பிரச்சினைகளில் அவர்கள் முரண்பாடான கருத்துடையவர்களாகலாம். எடுகோள்களிலும் பகுத்தாய்விலும் அவர்கள் ஒரே மனப்பான்மையுடையவராயிருப்பினும், என்ன செய்யப்பட வேண்டுமென்பதில் அவர்களின் கருத்து வேறுபடும்.

உதாரணமாக, அரசாங்கம் வரிகளின்மூலம் கிடைக்கும் வருவாயி லிருந்து வயதுவந்த ஒவ்வொருவருக்கும் வாரத்திற்கு 10 பவுன்கள் கொடுக்க ஒரு திட்டம் இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது வாரத்திற்கு 10 பவுன்களைப் பெறுவதால் மிகப் பலர் வேலை எதுவும் செய்யமாட்டார்கள் என்றும், இத் திட்டத்திற்கு வேண்டிய பணத்தைப் பெறுவதற்கு வரிவீதமானது அதிகரிக்கப்படவேண்டியிருப்பதால் மற்ற வர்கள் முன்போன்று அவ்வளவு கடினமாக வேலைசெய்ய மாட்டார்கள் என்றும் சில பொருளாதார நிபுணர்கள் கருதலாம். மாருக, இவ்விதத் திட்டம் இருந்தால் மக்கள் வீணுகச் சுற்றித்திரியமாட்டார்கள் என்றும், அதிக வரியின் காரணத்தால் முன்பைவிட அவர்கள் கடினமாக உழைப்பர் என்றும் மற்றவர்கள் கருதலாம். இவ்விதமான முரண் பாடான கருத்துகள் எடுகோள்கள்பற்றியதேயாகும். நிற்க, இப்போது உற்பத்தியானது குறைந்து, அதனுல் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் தாழ்ந்துவிடுமென்ற ஒரே கருத்தையுடைய இரண்டு பொருளாதார அறிஞர்கள் இருப்பதாகக் கொள்வோம். அப்போதுங்கூட அத் திட்டத்தை ஒருவர் ஏற்கவும், மற்றவர் நிராகரிக்கவும் கூடும். ஏனெனில், ஒவ்வொருவருக்கும் குறைந்தபட்சம் வாரத்திற்கு 10 பவுனைக் கொடுத்து, 'சமூகப் பாதுகாப்பை' ஏற்படுத்துவது வாழ்க்கைத்தரம் தாழ்வதினும் நன்று என்று இத் திட்டத்தை ஆதரிப்பவர் கருதலாம். மற்றவரோ இவ்வாறு கருதாமலிருக்கலாம். எனவே, மதிப்பீடுபற்றிய முடிவுகளும் அவர்களிடையே முரண்பட்டுவிடுகின்றன.

இருப்பினும், எல்லாப் பொருளாதார நிபுணர்களும் ஒத்துக்கொள் கின்ற காரியங்கள் அநேகம் உள்ளன. ஆனுல், அறியாமை என்னும் ஒரே காரணத்தால் பொதுமக்கள் அவற்றைத் திரித்தும் குறைத்தும் அறிந்துள்ளனர். பொருளாதார அறிஞர்கள் முரண்படுகின்ற காரியங் களில் உள்ள முக்கியமான பிரச்சினைகள் யாவை என்றும், ஏன்

அவர்கள் அவ்வாறு முரண்பாடான கருத்தைக் கொள்கின்றனரென்றும் சாதாரண மக்கள் அறிந்துகொள்வது சுவையானதோடுமட்டுமன்றி வேண்டியதுமாகும். பொருளாதாரம் ஒவ்வொரு பிரச்சினைக்கும் எளிதான முடிவை உடனடியாக அளிப்பதில்லை. எனினும், ஒரு பிரச்சினையை எல்லாக் கோணங்களிலிருந்தும் அறியவும், அவற்றால் உடனடியாக ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளைமட்டுமன்றி, அதில் பொதிந்துள்ள அல்லது நீண்ட காலம் கழிந்து ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளைக் காணவும், முரண்பாடான கருத்துகளிலுள்ள வாதங்களைப் பகுத்தறிவின் அடிப்படையில் புரிந்துகொள்ளவும் அது நமக்குத் துணை செய்யமுடியும்.

4. வினையும் விருப்பும்
(Activity and Wants)

உலகமானது தொழிலில் முனைந்துள்ளது. குடியானவன் பண்ணையில் ஆடுமாடுகளை மேய்த்துக்கொண்டும், விதை விதைத்துக் கொண்டும், அறுவடை செய்துகொண்டும் இருக்கிறான். ஆலைத் தொழிலாளி கச்சாப் பொருள்களைச் செய்பொருள்களாக ஆக்கும் எந்திரங்களில் கச்சாப் பொருள்களைச் செலுத்தி அவ்வெந்திரங்களை இயக்குகின்றான். சுரங்கத் தொழிலாளி பூமிக்கடியிலுள்ள கனிப்பொருள்களைத் தோண்டி எடுக்கின்றான். அலுவலகத்தில் பணியாற்றும் எழுத்தாளன் கணக்குகளைப் பதிவுசெய்துகொண்டிருக்கின்றான். மருத்துவர் தம்முடைய ஆலோசனை அறையில் நோயாளிகளுக்கு அறிவுரை கூறிக்கொண்டிருக்கின்றார். ஆசிரியர் பள்ளி அறையில் மாணவர்களுக்குக் கற்பித்துக்கொண்டிருக்கிறார். போக்குவரத்துத் துறையில் பணியாற்றுவோர் நிலம், கடல், வான் வழியாக ஓர் இடத்திலுள்ள பிரயாணிகளையும் சாமான்களையும் மற்றோரிடத்திற்கு அனுப்பிக்கொண்டிருக்கின்றனர். தந்தி, தொலைபேசி மூலமாகவும் கேபிள், கம்பியில்லாத் தந்தி மூலமாயும் வியக்கத்தக்க வேகத்தில் ஆணைகளும் அறிவிப்புகளும் சென்றுகொண்டேயிருக்கின்றன. இவ்வாறாக, பொருளாதாரச் செயற் சக்கரங்கள் இடைவிடாது சுழன்றுகொண்டேயிருக்கின்றன.

ஏன் இத்தகைய செயல்கள் நடைபெறுகின்றன? ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் தான் ஏன் வேலை செய்யவேண்டுமென்பதை நன்கு அறிவான். தான் செய்யும் வேலையை அவன் விரும்பலாம் அல்லது விரும்பாமலிருக்கலாம். எவ்வாறாயினும், ஊதியம் பெறுவதற்கே அவன் வேலைக்குச் செல்கின்றான். ஆனால், முதலாளியிடமிருந்து தான் பெறுகின்ற ஊதியப் பணத்தை அப் பணத்திற்காக விரும்புவதில்லை. அப் பணத்தைக்கொண்டு அவன் பெறக்கூடிய பொருள்களுக்காகவே அதை

விரும்புகின்ருன். தான் விரும்பும் உணவு, உடை, வீடு, தனது வாழ்க்கைக்கு வேண்டிய இன்னும் பிற பொருள்கள் ஆகிய நுகர்வுப் பண்டங்களில் அவனுக்குள்ள விருப்பைக் கூடுமானவரை திருப்தி செய்வதற்கே அப் பணத்தை அவன் விரும்புகின்ருன். இவ்வகையான விருப்பம் எதுவுமே அவனுக்கு இல்லாதிருந்தாலோ அல்லது எவ்வித முயற்சியுமின்றி அவ்வகையான விருப்பத்தைத் திருப்திசெய்ய முடிந்தாலோ அவன் வேலைக்குச் செல்லவேண்டிய அவசியமில்லை. உண்பதற்காக, அல்லது பொதுவாகக் கூறுமிடத்து, நுகர்வதற்காகவே அவன் வேலை செய்கின்ருன்.

தனது சொந்த உழைப்பின்மூலமோ, தனது பணத்தை முதலீடு செய்வதன்மூலமோ, தனது சொத்தை மற்றவர்களுக்கு வாடகைக்கு விட்டுவிடுவதன்மூலமோ பொருளாதாரச் செயல்களில் பங்குபெறும் ஒவ்வொருவருக்கும் இவ்வுண்மை பொருந்துவதாகும். அதிக ஊதியத்தைக் கொடுக்கும் ஒரு வேலைக்குப் பதிலாகத் தனக்கு மிகவும் விருப்பமான ஒரு வேலையை ஒருவன் தேர்ந்தெடுக்கலாம். ஒரு வியாபாரி ஏழைமக்களுக்கு உதவிசெய்யவேண்டுமென்பதற்காக அவர்களுக்கு மட்டும் குறைந்த விலையில் விற்கலாம். எனினும், பெரும்பாலும் பணவருவாயைக் கருதியே மக்கள் பொருளாதாரச் செயல்களில் ஈடுபடுகின்றனர். அவர்கள் நுகர்வுப் பொருள்களை வாங்குவதற்கே பணத்தை விரும்புகின்றனர். ஆகவே, பெரும்பாலான இம் மக்கள் சுயநலமுடையவர்கள் என்ருே அல்லது மோசமானவர்களென்ருே அல்லது இழிந்தவர்களென்ருே இது சுட்டிக்காட்டுவதில்லை. ஏனெனில், ஒருவனது நடத்தை, அவன் தனது வருவாயைச் செலவிடும் முறையில் தான் பெரும்பாலும் வெளிப்படுகிறது. தனது வருவாயில் பெருந்தொகையைத் தன்னுடைய மனைவிக்காக, தனது குழந்தைகளுக்காக, தன்னை நம்பி வாழும் மற்றவர்களுக்காக அவன் செலவிடலாம்; அறச்செயல்களுக்கு அவன் பெருமளவில் செலவுசெய்யலாம். ஆனல், தனக்கும் தனது குடும்பத்திற்கும் வேண்டிய நுகர்வுப் பொருள்களை வாங்குவதற்கே பணத்தை அவன் நாடுகின்ருன். எனவே, நுகர்வுப் பொருள்களைக்கொண்டு திருப்தி செய்யக்கூடிய விருப்பங்களே பொருளாதாரச் செயல்களுக்கு முக்கியத் தூண்டுகோலாக உள்ளன.

பொருளாதாரச் செயல்களுக்கான தனிப்பட்டோரின் நோக்கங்களை விடுத்து, பல்வகையான பொருளாதாரச் செயல்களின் பணிகளை ஆராயுமிடத்து, உற்பத்திச் செயற்களக் கருவிகளனைத்துமே நுகர்வுப் பொருள்களை ஆக்குவதற்குத்தான் இயக்கப்படுகின்றன என்பதை நாம் காண்கிருேம். உலகிலுள்ள தொழிலாளிகளில் மிகச் சிலரே நுகர்வுப் பொருள்களின் இறுதியான சாமக்கிரியைகளைச் செய்வதிலும், இறுதியில் அவற்றை நுகர்வோருக்கு விநியோகம் செய்வதிலும் முனைந்துள்ளனர். உதாரணமாகப் பருத்தி ஆடை ஒன்றை எடுத்துக்

கொண்டால், அதை விற்கும் கடைக்காரனையன்றி எண்ணிலடங்காத் தொழிலாளிகளின் கூட்டமே அதில் ஈடுபட்டுள்ளனர். அவ்வாடை கடைக்கு வருவதற்குச் சாத்தியமான முறையில் அனைவருமே தத்தம் பங்கினைச் செய்துள்ளனர். இப் பங்கினைச் செய்வதற்கு இயற்கைச் சாதனங்கள், கட்டடங்கள், பொறிகள், போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் ஆகியவை அவர்களுக்கு உதவியுள்ளன. பருத்தித் தோட்டங்கள், பருத்தி விதையைப் பிரித்தெடுக்கும் வேலைகள், நூற்கும் ஆலைகள், நெசவுச்சாலைகள், இன்னும் துணியை வெண்மையாக்குகின்ற, துணியில் அச்சிடுகின்ற, 'சாயம்'ஏற்றுகின்ற தொழில்கள், அவ்வாடையைச் செய்யும் தொழிற்சாலை ஆகிய ஒவ்வொன்றிலும் அநேக தொழிலாளிகள் உள்ளனர். தவிர, லாரி ஓட்டுவோர், ரெயில்வே தொழிலாளிகள், கப்பலில் வேலைசெய்வோர் ஆகிய போக்குவரத்துப் பணியாட்களும் இதில் ஈடுபடுகின்றனர். மேலும், பாங்கர்கள், வியாபாரிகள், அவர்களுடைய கணக்கெழுத் தாளர்கள் ஆகியோரும் உள்ளனர். இவ்வாறு கூறிக்கொண்டே சென்றாலும் தொழிலாளிகளின் பட்டியல் முழுமையாகாது. நூற் கதிர்களைச் செய்வதற்கு எஃகும், எஃகு செய்வதற்குத் தேனிரும்பும் (pig-iron), தேனிரும்பு செய்வதற்கு ஊதுலையும் (blast furnace), அவ்வூதுலைக்குச் சுட்ட நிலக்கரியும், சுட்ட நிலக்கரிக்கு வேண்டிய நிலக்கரியும் வேண்டியுள்ளன. இவ்வாறாக, அந் நிலக்கரியைத் தோண்டி எடுக்கும் சுரங்கத் தொழிலாளிகள் அவ்வாடையை உற்பத்தி செய்வதில் மிகச் சிறிய பங்கே கொள்கின்றனரெனினும், அவர்களுடைய பங்கு மிகவும் வேண்டியதொன்றாகும். சமூகத்தின் கண்ணோட்டத்தினின்று பார்க்குமிடத்து, அவர்களுடைய உழைப்பின் இறுதியான நோக்கம், அவ்வுழைப்பின் உதவியால் உற்பத்திசெய்யப்படும் ஆடைகளின் நுகர்ச்சியாகும்.

இவ்வாறாக, பொருளாதாரச் செயற்கருவிகள் அனைத்தும் விற்பனையைச் சார்ந்துள்ளன—அதாவது, இறுதியாக உள்ள நுகர்வோருக்கு விற்கப்படும் விற்பனையைச் சார்ந்துள்ளன. ஒரு தொழிலாளி, உதாரணமாக, பருத்தி விதைகளைப் பிரித்தெடுக்கும் ஆலைத் தொழிலாளி ஊதியம் பெறுவதற்கே வேலை செய்கின்றான். அவனுடைய முதலாளி அவனுக்குக் கூலி கொடுப்பது ஏனெனில், அவர் கொடுக்கும் கூலிகள் உட்பட எல்லாச் செலவுகளைக் காட்டிலும் உற்பத்தியாகும் நூல்களை விற்றுக் கிடைக்கக்கூடிய வருவாய் அதிகமாயிருக்குமென்றும், எனவே, தமக்கு இலாபம் கிடைக்குமென்றும் அவர் நம்புவதால்தான். இதே காரணத்திற்காகத்தான் அவருடைய நூல்களை மற்றவர்கள் வாங்குகின்றனர். தங்களுக்கு இலாபம் கிடைக்கும் விலையில் துணிகளை விற்பனை செய்யலாம் என்று அவர்கள் நம்புகின்றனர். ஆனால், பொதுவாக நூலையும் துணியையும் அப்படியே

மக்கள் விரும்புவதில்லை. பருத்தி ஆடையான முடிவுப் பொருளை உற்பத்தி செய்யும் தொடர்ச்சியான பல்வேறு நிலைகளில் நூலும் துணியும் இடைநிலைப் பொருள்களாகும். அவைகள் செய்யப் படுவதற்குக் காரணம் பருத்தி ஆடையை உற்பத்திசெய்வதே. கோவையான உற்பத்திப் போக்கிலுள்ள பண்டத்தை, விருப்பங்களைத் திருப்திசெய்யக்கூடிய முடிவுப் பொருளாக மாற்றி, அதை இலாபத்திற்கு விற்கமுடியும் என்ற நம்பிக்கையில்தான் அப்பண்டத்தை வாங்குகின்றனர். இக் கோவையான உற்பத்திநிலைகள் பல இருக்கலாம். எனினும், அவற்றை இறுதியாக வாங்குவதற்கு நுகர்வோரே உள்ளனர்.

எனவே, பொருளாதாரச் செயலின் உள்ளார்ந்த காரணம், நுகர்வுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதன்மூலம் மக்களின் விருப்பங்களை நிறைவுபடுத்துவதேயாகும் என்று கூறி இதை முடிக்கிறேன்.

5. சிறப்புத் தேர்ச்சியும் பணமும்
(Specialization and Money)

கிரேட் பிரிட்டனிலுள்ள மக்கள்[1] என்ன செய்துகொண்டிருக் கின்றனர் என்று வினவினால், அதற்குரிய விடை பின்வரும் எண்களில் கிடைக்கிறது. 1962 ஆம் ஆண்டு ஜூன் மாதத்தில் அதன் மொத்த மக்கள்தொகை 51·7 மில்லியனாக இருந்தது. இதில் 12 மில்லியன் பதினைந்து வயதிற்குட்பட்ட சிறுவர்களாகவும், 6 மில்லியன் அறுபத்து நான்கு வயதிற்கு மேற்பட்ட வயோதிகர்களாகவும் இருந்தனர். எனவே, வீட்டுப் பெண்மணிகள், சம்பளமின்றி வேலை செய்யும் மற்றவர்கள் ஆகியோரை வழக்கப்படி சேர்க்காமல் உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கையை மட்டும் கணக்கிட்டால், அவர்கள் 16·4 மில்லியன் ஆண்களும் 8·4 மில்லியன் பெண்களுமாக இருந்தனர். இவர்கள் கீழ்க்காணும் முறையில் பல தொழில்களில் ஈடுபட்டிருந்தனர்.

1962ஆம் ஆண்டின் மத்தியில் கிரேட் பிரிட்டனின் உழைப்பாளி களின் எண்ணிக்கை விவரம் வருமாறு :

	மில்லியன்
படைவீரர்கள்	0·4
விவசாயம், காடு, மீன்பிடித்தல் ஆகிய தொழில்களில் ...	0·9
நிலக்கரி, இதர சுரங்கங்கள், கல்வெட்டுதல் ஆகிய தொழில்களில்	0·7

[1] கிரேட் பிரிட்டன் என்று சொல்லும்போது இங்கு வட அயர்லாந்தும் சேர்ந்தே பேசப்படுகின்றது. வட அயர்லாந்து 1·4 மில்லியன் மக்கள்தொகை கொண்டது.

	மில்லியன்
பொறிவழியாக்கத் தொழில் (Manufacturing) ...	8·9
கட்டடம், கான்டிராக்ட் தொழில்களில்	1·6
போக்குவரத்து, செய்தித் தொடர்பு ஆகிய தொழில்களில் (Transport and Communication) ...	1·7
விநியோகம், வியாபாரம்	3·3
தேசிய, தல அரசாங்கப் பணிகளில்	1·3
இதர தொழில்களில்	5·6
வேலையில்லாதோர்	0·4
	24·8

'பொறிவழியாக்கத் தொழில்களில்' கப்பல் கட்டுதல், போக்குவரத்து வாகனங்கள் செய்தல் (4·4 மில்லியன்) தொழில்களும், காலணி செய்தல் உட்பட நெசவுத் தொழில், ஆடைசெய்தல் (1·4 மில்லியன்) ஆகிய தொழில்களும் கொண்ட உலோகத் தொழில், பொறியியல் (Engineering) தொழில் ஆகிய இரண்டுமே மிகப் பெரிய இனமாகும்.

இதைக்காட்டிலும் தெளிவான புள்ளிவிவரங்கள் உள்ளன. தொழில் இலாகா அடிக்கடி வெளியிடும் அரசாங்க அறிக்கையில் (Ministry of Labour Gazette) அவைகளை நாம் காணலாம். பிரிட்டனின் மக்கள் எந்தெந்தத் தொழில்களில் ஈடுபட்டுள்ளனர் என்பதை வாசகர்கள் தெளிவாக அறிந்துகொள்வதற்காகத்தான் மேற்குறிப்பிட்ட புள்ளிவிவரங்களை நான் கொடுத்துள்ளேன்.

இவ்வட்டவணையிலிருந்து நாம் அறியும் உண்மை யாதெனில், விவசாயிகளைத் தவிர வேறு எவ்வித உழைப்பாளிகளும் தங்களுக்கெனப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதில்லை. தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்கள், பணிகளின் பயன்கள் ஆகியவற்றில் அவர்கள் நுகர்வது மிகக் குறைவே. ஓர் எந்திரத்தை இயக்குவதன்மூலம் அல்லது ஒரு லாரியை ஓட்டுவதன்மூலம் அல்லது பொருளக முகப்பிற்குப்பின் (counter) பணிபுரிவதன்மூலம் அல்லது குறிப்பேட்டில் கணக்குப் பதிவதன்மூலம் ஒருவன் தனக்கு வேண்டிய உணவு, உடை, இதர தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள் ஆகியவற்றைப் பெற முடிகிறது. விவசாயிகூடத் தான் விளைவிக்கும் கோதுமையைத் தானே அரைத்து மாவாக்கி, அம் மாவைக்கொண்டு தனக்கு வேண்டிய ரொட்டியைத் தானே செய்துகொள்வதில்லை. இவ் வேலைகளை மற்றவர்கள் செய்து, அவனுக்கு வேண்டிய ரொட்டியை விநியோகிக்கின்றனர். ஒரு வேளை ரொட்டி செய்யப்படும் மாவானது பெரும்பாலும் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட கோதுமையிலிருந்து பெறப்பட்டதாயிருக்கும். இக்

கோதுமை சர்க்கரை, புளிச்சத்து (yeast) போன்ற இதர சத்துள்ள கலவையுடையதாயிருக்கும். விவசாயி தன் வருவாயில் மிகச் சிறிய பகுதியையே ரொட்டிக்காகச் செலவிடுவான். சிறப்புத் தேர்ச்சியின் காலம் இது. உங்கள் குடும்பத்திற்கென வாங்குகின்ற பொருள்களின் பட்டியலை எடுத்துப் பாருங்கள். அப் பொருள்கள் எங்கிருந்து வருகின்றன? அவற்றின் கலவைப் பொருள்கள் எங்கிருந்து வருகின்றன? அவைகள் எவ்வாறு செய்யப்படுகின்றன? அவைகளை உங்களுக்கு அளிப்பதில் எவ்வளவு போக்குவரத்து, வியாபார வசதிகள் வேண்டப் படுகின்றன என்பனவற்றைச் சிந்தித்துப்பார்த்தால், அவற்றை உங்களுக்கு அளிப்பதில் ஆயிரக்கணக்கான உழைப்பாளிகள் பங்கு கொள்கின்றனர் என்பதை அறிவீர்கள்.

நமக்கு உணவளிப்பதில் உலகிலுள்ள இதர நாடுகளும் பங்கு கொள்கின்றன. நமக்கு வேண்டிய உணவில் ஏறத்தாழப் பாதி அளவும், நமது தொழில்களில் பயன்படும் சாதனங்களில் பெரும் பகுதியும், நாம் வாங்குகின்ற சில பொறிசெய் பொருள்களும் வெளி நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. அப் பொருள் களுக்காக நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதில் இலட்சக்கணக்கான தொழிலாளிகள், சிறப்பாகப் பொறிசெய் தொழில் களில் உள்ள தொழிலாளிகள் பங்கு கொள்கின்றனர்.

உங்களுடைய வீட்டுத் தேவைக்கான பொருள்களை அளிப்பதற்கு ஒன்றுபடும் ஆயிரக்கணக்கான பாட்டாளி மக்கள் அனைவரும் ஒருவரை யொருவர் அறிந்திருப்பதுமில்லை; உங்களையும் அவர்களுக்குத் தெரியாது. நமக்கு வேண்டிய நுகர்வுப் பொருள்களை அளிக்கும் பல பகுதிகள் கொண்ட இம் முறை முழுவதும் ஆள்சார்பற்றதாகும். பணத்தை நாம் பயன்படுத்துவதன்மூலம் அது வேலை செய்கிறது. அதில் ஈடுபடும் உழைப்பாளிகள் கூலியாகப் பணம் பெறுகின்றனர். உங்கள் வீட்டிற்குத் தேவையான பொருள்களை அளிப்பதில் பங்குபெறும் ஏனைய உழைப்பாளிகளைப்பற்றி அவர்கள் அறியவேண்டிய அவசிய மில்லை. அப் பொருள்களைப் பணம் கொடுத்து நீங்கள் வாங்கு கின்றீர்கள். அவற்றை அளிப்பதிலுள்ள சிறப்புத் தேர்ச்சி வாய்ந்த முயற்சிகளின் பின்னலைப்பற்றி நீங்கள் அறியவேண்டியதில்லை.

இந் நூலில் பணத்தைப்பற்றி விளக்கமாகப் பிற்பாடு ஆராய்வேன். எனினும், அதன் முக்கியத்துவம் இங்கு உடனடியாகப் பாராட்டப்பெற வேண்டும். அது செலுத்தும் சாதனமாக (means of payment) எல்லோராலும் ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகிறது. அது மதிப்பில்லாத வெறும் காகிதமாகவோ அல்லது உலோகமாகவோ இருக்கலாம். ஆனால், தங்களுடைய பணிகளுக்காக அல்லது பண்டங்களுக்காக அது

செலுத்தப்படும்போது மக்கள் அதனுடைய தோற்ற மதிப்பில் (face value) அதை ஏற்றுக்கொள்கின்றனர். ஏனெனில், அதைக்கொண்டு தாங்கள் விரும்புகின்ற எதையும் வாங்கமுடியும் என்றும், மற்றவர்கள் அதை ஏற்றுக்கொள்வர் என்றும் அவர்கள் அறிவர். மக்கள் அதை ஒப்புக்கொள்ளும்போது எல்லாம் சுமுகமாகவே இருக்கிறது. ஆனால், எக் காரணத்தாலோ அதில் அவர்களுக்கு நம்பிக்கை இல்லாது, அதை ஒப்புக்கொள்ள மறுத்தால், அதற்குப் பதிலாக அவர்கள் ஒப்புக் கொள்ளக்கூடிய ஏதாவதொன்று பயன்படுத்தப்படவேண்டும்.

பணம் என்பது காகிதம், நிக்கல், செம்பு ஆகியவற்றாலான ரொக்கத்தையே (cash) குறிப்பிடுவதாக ஒருவேளை நாம் நினைக்கலாம். பெரும்பாலும் நுகர்வோர் தாங்கள் வாங்கும் பொருள்களுக்குப் பணத்தை ரொக்கமாகவே செலுத்துகின்றனர். ஆனால், தாங்கள் வாங்குகின்ற மூலப்பொருள்கள், அதிக அளவில் கைமாறும் பொருள்கள், இன்ன பிற வியாபார நடவடிக்கைகள் ஆகியவற்றிற்கான பெருமதிப்புடைய பேரங்கள் நிறுவனங்களிடையே நடைபெறுகின்றன. இவற்றிற்கான பணத்தை அவர்கள் செக்குகள்மூலமே செலுத்து கின்றனர். நுகர்வோரில் சிலரும் செக்குகள்மூலம்தான் பணம் செலுத்துகின்றனர். எனினும், அவசியமானால் இச் செக்குகளை ரொக்க மாக மாற்றமுடியும். எனவேதான் அவைகள் ஏற்றுக்கொள்ளப்படு கின்றன. ஆகவே, அயலான் ஒருவன் விடுக்கும் செக்கிற்குப் பாங்கு பணம் கொடுத்து அதை உங்கள் கணக்கில் வரவாக்கப்படும்வரை, உங்கள் பொருள்களை அவனுக்குக் கொடுக்கமாட்டீர்கள் என்ற காப்பு வாசகத்தைக் (proviso) கொண்டால் ரொக்கத்திற்கும் செக்குகளுக்கும் அதிக வேறுபாடில்லை.

பணத்தின் மற்றொரு பணி யாதெனில், அது கணக்கு அலகாக (unit of account) நமக்குப் பயன்படுகிறது. விலைகளைக் குறிப்பிடும் போது பணத்தாலேயே குறிப்பிடுகின்றோம். மதிப்பினைக் குறிப்பிடும் பொது அளவையாகப் பணம் இல்லாதிருக்குமாயின், சாத்தியமான பல்வேறு உற்பத்தி முறைகளின் செலவுகளை ஒப்பிடுவதோ அல்லது செலவைக்கொண்டுள்ள வரவைக் கணிப்பதோ இயலாததாகிவிடும்.

சுயதேவைகளைமட்டும் பூர்த்திசெய்யக்கூடிய கிராமங்களையும், ஒரு சமயம் பிற நாடுகளோடு ஓரளவிற்குப் பண்டமாற்றுதல்களையும் கொண்ட புராதன (primitive) முறையையுடைய நாடு மட்டுமே பணப்பழக்கமின்றி வாழமுடியும். அதிக அளவு சிறப்புத் தேர்ச்சியைக் கொண்ட சிக்கலான நமது தற்கால அமைப்பு முறையானது, பொது வாகச் செலுத்தும் முறையில் எல்லோரும் ஒப்புக்கொள்ளக்கூடிய பணத்தையும், பொருளாதாரக் கணிப்புகளைச் செய்யும் நோக்கத்திற் கான விலைகளையும் சார்ந்ததாயுள்ளது.

6. தேர்ந்தெடுக்கப்படும் பொருளாதார முடிவுகள் (Economic Decisions as Choices)

மக்கள் தங்களுடைய காலம், ஆற்றல், சொத்து ஆகியவற்றை எவ்வாறு பயன்படுத்துவதென்றும், தங்களிடமுள்ள பணத்தை எவ்வாறு செலவிடுவதென்றும் இடைவிடாது தீர்மானித்துக்கொண்டிருக்கின்றனர். ஒவ்வொரு நாளும் இதுபோன்ற தீர்மானங்கள் இலட்சக் கணக்கில் எடுக்கப்பெறுகின்றன. இத் தீர்மானங்கள்தாம் பொருளாதாரச் செயலின் தன்மையையும் விரிவையும் நிர்ணயிக்கின்றன. இவைகள்தாம் விலைக்கருவியை இயக்கும் காரண சக்திகளாகவும் உள்ளன. இன்று சிலர் எடுக்கும் தீர்மானங்கள் பிற்பாடு நிலவக்கூடிய விலைகளைப் பாதித்து, அதனால் மற்றவர்கள் வேறுவிதமான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்குத் தூண்டப்படலாம்; அல்லது குறைந்தபட்சம் விலைகளின் மாறுதல்களால் ஏற்பட்டுள்ள வித்தியாசமான நிலைகளுக்கேற்பச் செயல்புரிய அவர்கள் முற்படலாம்.

பொருளாதாரத் தீர்மானங்களைத் தனி மனிதருக்குரிய தீர்மானங்களென்றும் (private decisions) தொழில் சம்பந்தப்பட்ட தீர்மானங்களென்றும் (business decisions) பிரிக்கலாம். தனி மனிதருக்குரிய தீர்மானங்கள் முக்கியமாக நான்கு வகைப்படும் :

1. ஊதியத்திற்காகச் செய்யும் வேலைக்கும் ஓய்விற்கும் தனது நேரத்தை எப்படிப் பிரிப்பதென்று ஒருவன் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

2. தனது வருவாயில் தற்போதைய நுகர்ச்சிக்காக எவ்வளவு செலவிடுவதென்றும், பிற்காலத் தேவைக்கென எவ்வளவு சேமிப்பதென்றும் அவன் தீர்மானம் செய்யவேண்டும்.

3. தன்னுடைய சொத்துகளை எந்த வடிவில் வைத்திருப்பது, தனது சொத்தின் மொத்த மதிப்பினை பல்வகையான சொத்துகளிடையே எவ்வாறு பகிர்வது என்று அவன் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

4. பல்வேறு நுகர்வுப் பொருள்களுக்கிடையே தனது வருவாயை எவ்வாறு பகிர்ந்து செலவிடுவதென்றும் அவன் தீர்மானிக்கவேண்டும்.

இத் தீர்மானங்களெல்லாம் ஒன்றையொன்று சார்ந்தனவாயுள்ளன என்பது தெளிவு. உதாரணமாக, அவன் பெறும் வருமானம் அவன் செய்யும் வேலைக்கேற்ப மாறுபடும். முன்பைவிட அதிகமாகச் சேமிக்க வேண்டுமென்று அவன் தீர்மானித்தால், அவனுடைய சொத்தின் மொத்த மதிப்பு உயர்கிறது; தற்போதைய செலவிற்கான பணம் குறைகிறது. ஐந்தாவது வகையான தீர்மானம் ஒன்று சில சமயங்களில் முக்கியமானதாகும். அதாவது, ஒரு வேலைக்குப் பதிலாகப் பிறிதொரு வேலையைத் தேர்ந்தெடுக்கும் தீர்மானமே ஐந்தாவது வகை

யாகும். ஒரு வேலையில் ஓரளவு அதிக ஊதியம் கிடைப்பினும், அவ் வேலையைப் புறக்கணித்துவிட்டுத் தான் விரும்புகின்ற பிறிதொரு வேலையைத் தொழிலாளி தேர்ந்தெடுக்கும் தீர்மானமும் 'தனி மனிதருக் குரிய'தாகவே கருதப்படவேண்டும்.

இத் தீர்மானங்களைப்பற்றி விரிவாகப் பிற்பாடு நான் ஆராய்வேன். இப்பொழுது அவைகளைப்பற்றிய பொதுவான சில குறிப்புகளை மட்டும் தருகிறேன். அவைகளனைத்தும் தனி நபரின் பற்றுதல்களைச் சார்ந்திருக்கின்ற காரணத்தால் அவற்றைத் தனி மனிதருக்குரிய தீர் மானங்களாகக் கூறியுள்ளேன். மக்களின் பற்றுதல்கள் ஒரே மாதிரியா யிருப்பதில்லை. ஒருவர் அதிக ஊதியம் பெறுவதற்காக நீண்ட நேரம் வேலைசெய்ய விரும்பலாம்; மற்றவரோ அதிக ஓய்வு நேரத்தை விரும் பலாம். ஒருவர் சிக்கனமாக இருக்க ஆசைப்படலாம்; மற்ருெருவர் ஊதாரித்தனமாக இருக்கலாம். ஒருவர் வெள்ளைப் பூண்டை விரும்ப லாம்; மற்றவர் அதை வெறுக்கலாம். இவ்விதமான பற்றுதல்களுக் குரிய காரணங்களையெல்லாம் கூற இயலாது. ஒருவருடைய பற்றுதல் களை நாம் அறிந்திருந்தாலொழிய, தேர்ந்தெடுக்கவேண்டிய நிலை ஏற் படும்போது அவர் என்ன செய்வார் என்று முன்கூட்டியே கூற இயலாது.

இத் தேர்ச்சிகளனைத்தும் குறிப்பிட்ட அளவுடையதொரு மொத் தத்தை எவ்வாறு பல்வேறு 'பயன்களுக்கிடையே' பங்கிடுவது என் பதையே காட்டுகிறதென்பதை உடனடியாக நான் குறிப்பிடலாம். இருபத்துநான்கு மணி நேரமே கொண்டதொரு நாள், கொடுக்கப்பட்ட பணவருமானம், வரையறை பெற்ற சொத்துகளின் மொத்த மதிப்பு, செலவிற்காக உள்ள குறிப்பிட்டதொரு தொகை ஆகிய ஒவ்வொன்றை யும் பகிரவேண்டும். இதை நாம் அதிகமாக ஒரு காரியத்திற்காக ஒதுக்கிவைத்தால், மற்றக் காரியங்களுக்கு இது குறைவாகவே இருக் கும். (ஒரு நாளைக்கு இருபத்துநான்கு மணி நேரம்தான் என்பதைத் தவிர) இருக்கின்ற ஏனையவற்றின் மொத்த அளவானது நாளடைவில் மாறலாம். ஒருவர் முன்பைவிட அதிக வருவாயைப் பெறலாம், அல்லது முன்பைக் காட்டிலும் அதிகமாகச் சேமிக்க வேண்டுமெனத் தீர்மானிக்கலாம்; அல்லது அவருடைய சொத்துகளின் மதிப்பு நாள டைவில் ஏறலாம் அல்லது இறங்கிவிடலாம். அப்போது அவருடைய பற்றுதல்கள் மாருது அப்படியே இருப்பினும், மொத்த அளவினை வேறு விகிதாசாரங்களில் பல்வேறு பயன்களுக்கிடையே அவர் பகிரலாம். ஆனால், அவ்வாறு அவர் தீர்மானிக்கும் எந்தச் சமயத்திலும் மொத்த அளவு வரையறை பெற்றதாகவேதான் இருக்கிறது. இவ்வித வரை யறைகள் ஏதுமின்றி, ஒவ்வொருவரும் தாம்தாம் விரும்புகின்ற அனைத்தையும் எவ்வித முயற்சியுமின்றிப் பெற முடியுமாயின், சில வற்றைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்குப் பலவற்றைத் தியாகம் செய்யவேண்டிய

அவசியம் ஏற்படாது; அப்போது பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளும் இரா. தேர்ந்தெடுக்கவேண்டிய கட்டாயம் ஏற்படுவதால்தான் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகள் தோன்றுகின்றன.

'தீர்மானம்' (decision) என்ற சொல் கருத்துடன் ஆராய்ந்து கணக்கிட்டு, மனம் பொருந்திச் சிலவற்றைப் புறக்கணித்துவிட்டு ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுப்பதையே குறிப்பாக உணர்த்துகிறது. பொருளாதாரத் தீர்மானங்கள் பெரும்பாலும் இவ்வாறே எடுக்கப்பெறுகின்றன. பெரும்பாலான மக்கள் தங்களிடமுள்ள பென்னிகளைப்பற்றி கவலையில்லாதிருப்பினும், ஷிலிங்குகளில் விழிப்பாயிருக்க வேண்டியுள்ளது. எனினும், சில முடிவுகள் சந்தர்ப்பத்திற்கேற்பத் திடீரென்று மனத்தில் தோன்றியவைகளாகவே எடுக்கப்படுகின்றன. இன்னும் பிற முடிவுகளோ பழக்கவழக்கத்தின் காரணமாக இருப்பதால், அவற்றைச் சாதாரணப் பொருளில் 'தீர்மானங்கள்' என்று கூறுவதற்கில்லை. இதற்கு முன்பு தாங்கள் என்ன செய்துவந்தனரோ அதையே இப்பொழுதும் செய்துகொண்டிருக்கலாம். ஏதாவதொன்று நிகழ்ந்து, அதனல் விழிப்படைந்தால்மட்டுமே தாங்கள் இதுவரை செய்துகொண்டிருந்ததற்குப் பதிலாகப் பிறிதொன்றைச் செய்ய நினைப்பர். இருப்பினும், தேர்ந்தெடுக்கும் தீர்மானங்கள் மனம்பொருந்தி எடுக்கப்பட்டாலும், அல்லது திடீரென்று தூண்டப்பட்டு எடுத்தாலும், அல்லது பழக்கத்தினல் ஏற்படுகின்றதாயிருந்தாலும், இவ்வனைத்தையுமே 'தீர்மானங்கள்' எனக் கொள்ளலாம். ஏனெனில், பொருளாதார அமைப்பு முறை எவ்வாறு செயற்படுகிறதென்பதை விளக்கமட்டுமே நாம் முற்பட்டுள்ளோம். எனவே, தேர்ந்தெடுக்கும் அச் செயல்களின் விளைவுகளே நமக்கு முக்கியமானவை. அதோடு, நமது விருப்பம் எந்த அளவாயிருந்தாலும், ஒன்றை நாம் தேர்ந்தெடுத்துவிட்டால் அதன் விளைவுகள் எப்பொழுதும் ஒரே மாதிரியானவைகளாகவே இருக்கும்.

இப்பொழுது தொழில் சார்பான தீர்மானங்களுக்கு வருவோம். ஒரு நிறுவனத்தின் கொள்கையினைக் கட்டுப்படுத்துகின்ற ஒருவர் அல்லது ஒரு குழு இத் தீர்மானங்களை எடுப்பர். இம் மனிதர் அல்லது இக் குழுவிற்குப் பதிலாகத் 'தொழில் முயல்வோர்' (entrepreneur) என்ற சொற்றொடரை நான் பயன்படுத்துகிறேன். தொழில் முயல்வோர் தமது நிறுவனம் எதை உற்பத்தி செய்வது, அதனுடைய உற்பத்தி ஆக்கம் எந்த அளவு இருப்பது, எந்த முறையைக் கையாள்வது, நிறுவனத்தின் ஸ்தாபனங்களை (establishments) எங்கு அமைப்பது என்பனவெல்லாம் தீர்மானிக்கவேண்டியுள்ளது. இத் தீர்மானங்களைப் பற்றி விளக்கமாகப் பிற்பாடு நான் ஆராய்வேன். இத் தருணத்தில் தொழில்முயல்வோர் (தனது தொழிலுக்கு எவ்வளவு நேரம் செலவிடுவது, தனது காலப்போக்கிற்காக எவ்வளவு நேரம் ஒதுக்குவது என்ற 'தனிநபர் சார்ந்த' தீர்மானங்களையெல்லாம் ஏற்கெனவே எடுத்து

விட்டதாகக் கொண்டு) தனக்குக் கிடைக்கும் வருவாயை எவ்வளவிற் கெவ்வளவு அதிகமாக்க முடியுமோ 'அவ்வளவிற்கு அதிகமாக்க விரும்பு கின்ருர் என்னும் பகுத்தறிவிற்கொத்த எடுகோளைக் கொண்டால் மட்டுமே இத் தீர்மானங்கள் அவருடைய பற்றுதல்களுக்கப்பாற்பட் டவைகளாகும் என்பதை நாம் இங்குக் குறிப்பிடலாம். இதற்கு மாருக, தொழில்முயல்வோருக்குள்ள சாத்தியமான பல்வேறு மாற்று வழிகளை நாம் அறிந்திருப்போமாயின், பெரும்பாலும் அவர் எவ் வழியைக் கடைப்பிடிப்பாரென்று நாம் முன்கூட்டியே கூறிவிடலாம். ஏனெனில், ஒரு வழியைக்காட்டிலும் பிறிதொன்று அவருக்கு அதிக வருவாயைத் தரும் என்பது திண்ணம். எனினும், அவர் என்ன செய்வார் என் பதை நம்மால் கூற இயலாது. இதற்கு முக்கியக் காரணம் யாதெனில், பல்வேறு பொருள்களின் விலைகள் இவ்வாறு மாறுபடும் என்று அவர் நம்பி, அந் நம்பிக்கைக்கு முக்கியத்துவம் அளிக்கலாம். எனவே, எவ்வித மனப்பான்மை (எல்லாம் தீமைக்கே என்ற மனப்பான்மையா அல்லது எல்லாம் நன்மைக்கே என்ற மனப்பான்மையா) கொள்வா ரென்று நாம் முன்கூட்டியே கூற இயலாது.

எதை உற்பத்தி செய்வது என்பதே ஒரு பொருளாதார அமைப்பு என்று கருதப்படும் ஒரு சமுதாயத்தின் பெரும் பிரச்சினையாகும். அச் சமுதாய மக்கள் நுகர்வுப் பொருள்களை விரும்புகின்றனர். ஆனல், அவர்களில் ஒவ்வொருவரும் விரும்பும் நுகர்வுப் பொருள்களனைத் தையும், அதாவது, அவரவர் விரும்புகின்ற உயர்வான வாழ்க்கைத் தரத்தை அளிப்பது என்பது முடியாத காரியம். தங்களின் புற ஆசைகளை வெறுக்கும் இந்தியாவிலுள்ள ஜைன மதத்தினரைப்போல் எல்லா மக்களும் இருப்பார்களாயின் அது சாத்தியமானதாகலாம்; அல்லது நுகர்வுப் பொருள்கள் வானுலகிலிருந்து பெருமளவில் வேண்டும்போது கிடைக்குமாயின் அது சாத்தியமாகலாம். ஆனல், இருக்கின்ற சூழ்நிலையில் அவ்வாறு செய்வது இயலாது. விருப்பங்களை யெல்லாம் முழுதும் மனநிறைவு செய்யக்கூடிய அளவிற்கு நுகர்வுப் பொருள்கள் இல்லை. நடைமுறையில் அதிர்ஷ்டசாலிகளான சிலரே தாங்கள் விரும்பும் நிலைக்கு உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரத்தை அடைவதற் கேற்பச் செல்வம் படைத்தோராயுள்ளனர். நுகர்வுப் பொருள்கள் வேண்டிய அளவிற்கு ஏன் கிடைப்பதில்லை? இயற்கையில் நமக்கு இலவசமாகக் கிடைக்கும் பொருள்களையன்றி, எல்லாப் பொருள்களும் உற்பத்தி செய்யப்பெற்றே நமக்குக் கிடைக்கின்றன. அவற்றை உற்பத்தி செய்வதற்கு நிலம், உழைப்பு, எந்திரம் ஆகியவை தேவைப் படுகின்றன. இவற்றைப் பொருளாதார அறிஞர்கள் உற்பத்திச் செயலிகள் (**means of production**) அல்லது உற்பத்திக் காரணிகள் (**factors of production**) என்பர். உற்பத்திக் காரணிகள் கிடைப்பது அருமையாயுள்ளதால் நுகர்வுப் பொருள்களும், அவற்றிற்குள்ள

விருப்பை நோக்கப் போதாதனவாகிவிடுகின்றன. மனிதனது ஆற்றலும் வரையறை பெற்றது. இந் நிலையில் மக்களினப் பெருக்கம் தேவையையும் பெருக்கிவிடுகிறது. நல்ல நிலமும், இயற்கைச் சாதனங்களும், உற்பத்தித் தளவாடங்களும் (plants), துணைச் சாதனங்களும் (equipments) வேண்டிய அளவு கிடைப்பது இல்லை. எனவே, மொத்த உற்பத்தி ஆக்கம் (outputs) வரையறைக்குட் படுகிறது.

ஆனால், தன்னிடமுள்ள உற்பத்திச் சாதனங்களை எவ்வாறு பயன்படுத்துவதென்று எப்படியும் சமுதாயம் தீர்மானிக்க வேண்டியுள்ளது. ஏனெனில், உற்பத்திக் காரணிகள் பெரும்பாலும் பல பயனுடையவைகளாக உள்ளன. உதாரணமாக, நிலத்தை எடுத்துக் கொண்டால், பல பயிர்வகைகளில் ஏதாவதொன்றை அதில் விளைவிக்கலாம்; அல்லது ஏதாவதொருவகைக் கால்நடைகளை மேய்ப் பதற்கு அதைப் பயன்படுத்தலாம்; அல்லது கோல்ஃப் (golf) பந்தாட்டத்திற்கோ, பூங்கா அமைப்பதற்கோ, கட்டடம் கட்டுவதற்கோ அதைப் பயன்படுத்தலாம். இதுபோன்றே பெரும்பாலான உழைப்பும் பல்வேறான பணிகளில் ஏதாவதொன்றில் பயன்படுத்தப்பெறலாம். கட்டடங்களும் எந்திரங்களும் பொதுவாகப் பல காரியங்களுக்குப் பயன்படக்கூடியவை. கோதுமை விளைவிப்பதற்கு அதிக அளவு நிலத்தைப் பயன்படுத்திவிட்டால் மற்றக் காரியங்களுக்கு வேண்டிய நிலப்பரப்புக் குறைந்துவிடுகிறது. போர்க்கருவிகளைச் செய்வதற்காக பேரெண்ணிக்கையில் உழைப்பாளிகளை அமர்த்திவிட்டால், மற்றத் தொழில்களுக்கு வேண்டிய தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை குறைந்து விடுகிறது. மற்றக் காரணிகளுக்கும் இதுபோன்ற நிலையே. இவ்வாறாக, ஒரு சமுதாயம் தன்னிடமுள்ள உற்பத்திச் சாதனங்களை எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்று தீர்மானிக்கும்போது, அச் சாதனங்களைக் கொண்டு கணக்கெடுக்கமுடியாத தொகுப்புகளில் (assortments) பொருள்களை உற்பத்தி செய்வது சாத்தியமானதாயிருக்க, எந்தத் தொகுப்பில் உற்பத்தி செய்வதென்பதையே அச் சமுதாயம் முடிவு செய்கிறது. அதாவது, மற்ற விருப்பங்களையெல்லாம் நிறைவேற்றாமல் எந்த விருப்பை நிறைவேற்றுவது என்பதையே அது தீர்மானிக்கிறது.

7. ஜான் மேனார்டு கீன்சு (John Maynard Keynes)

நமது நாட்டின் பெரியோர்களில் மறைந்த கீன்சு பிரபும் ஒருவர். அவர் ஒரு பெரிய சிந்தனையாளராகவும், அறிவாளராகவும், எழுத்தாள ராகவும் பெரும் புகழ் பெற்றவர். அதோடு, அரசாங்கத்திற்கு ஆலோசகராகவும், ஆட்சித்துறை நிபுணராகவும், கலை வளர்ப்பவ

ராகவும் சிறந்து விளங்கியவர்; பொருளாதாரச் சிந்தனைப் பாதையில் மிக முக்கிய இடம் பெற்றுள்ளவர். அதில் 'புரட்சியையே ஏற்படுத்தியுள்ளார் என அவரைப் பின்பற்றுவோரில் சிலர் கூறுவதுமுண்டு.

அவர் எழுதிய நூல்களில், 'வேலை, வட்டி, பணம் ஆகியவற்றின் பொதுக் கோட்பாடு' (General Theory of Employment, Interest and Money) என்னும் நூல் தலைசிறந்ததாகும். இந் நூல் 1936ஆம் ஆண்டில் வெளிவந்தது. பொருளாதார அறிஞர்களிடையே இன்று உருவாகியுள்ள கவர்ச்சியான சொற்களில் கூறுவதாயின், இந் நூல் பேரினப் பொருளாதாரம் (macro-economics) பற்றியதாகும். இதற்கு மாருக, 1890-ல் வெளியாகி, பொருளாதார நூல்களுக்கெல்லாம் வழிகாட்டியாக விளங்கும் ஆல்ஃபிரட் மார்ஷலின் (Alfred Marshal) 'பொருளாதாரத்தின் தத்துவங்கள்' (Principles of Economics) என்னும் நூல் சிற்றினப் பொருளாதாரம் (micro-economics) பற்றியதாகும். பேரினப் பொருளாதாரம் மொத்த உற்பத்தி, நுகர்வுப் பொருள்கள், முதலீடு ஆகியவற்றின் மொத்தச் செலவீடுபற்றியும், விலைகள், கூலிகள், வட்டி வீதங்கள் ஆகியவற்றின் மொத்தச் சராசரி நிலைகள்பற்றியும், இவை அனைத்தும் ஒன்றையொன்று எவ்வாறு பாதித்துப் பொருளாதார அமைப்பில் செயற்படுகின்றன என்பதைப்பற்றியும் ஆய்கிறது. சிற்றினப் பொருளாதாரம் என்பது பெரும்பாலும் மதிப்பீட்டின் கோட்பாட்டைப்பற்றியதாயிருப்பதோடு, விலைகள், கூலி வீதங்கள், இன்னும் மற்றவைகளில் ஏற்படும் வேறுபாடுகளுக்குரிய காரணங்களைப்பற்றி ஆய்கிறது. பொருளாதார ஆய்வு நிறைவுபெற்றதாயிருக்கவேண்டுமாயின், அது சிற்றின, பேரினப் பொருளாதாரம் ஆகிய இரண்டையும் கொண்டிருத்தல் வேண்டும். இவ்விரண்டில் கீன்சுக்கு முந்திய காலத்தில் பேரினப் பொருளாதாரம் போதுமான அளவு சிந்திக்கப்படவில்லை என்று கூறலாம்.

ஒரு சமுதாயம் ஒன்றை அதிகமாக விரும்பித் தேர்ந்தால், பிறிதொன்றைக் குறைவாகவே பெறமுடியுமென்பதை முந்திய உட்பிரிவில் கண்டோம். ஆனால், உழைப்பாளிகளும் இதர சாதனங்களும் பெருவாரியாக வேலையின்றி இருக்கும்போது இஃது உண்மையன்று. வேலையற்றோருக்கு வேலை அளித்தால் துப்பாக்கிகளை மட்டுமன்றி, வெண்ணெயையும் பெருமளவில் பெறமுடியும். எனவே, பொருளாதாரம் நமக்கு அறிவிக்கின்ற முக்கியமான படிப்பினை யாதெனில், எதையுமே குறைக்காமல் ஒன்றை அதிகமாகப் பெறக்கூடிய நிலைக்கும், X என்னும் பொருளை ஓரளவு அதிகமாக அடைவதற்கு Y என்னும் பொருளை எவ்வளவு இழக்கவேண்டியுள்ளது என்ற நிலைக்கும் உள்ள வேறுபாட்டை நமக்கு அறிவிப்பதாகும். இவ்விரு நிலைகளில் பின்னைய நிலையே பெரும்பாலும் ஏற்படுகிறது.

யுத்தத்தின்போது பல்வேறு யுத்த முயற்சிகளுக்கிடையே அமெரிக்கா பொதுமக்களுக்கெனச் செய்த உற்பத்தியினை யுத்தத்திற்கு முன் இருந்த அளவைக்காட்டிலும் பெருக்கியதை முன்னைய நிலைக்குச் சான்றாகக் கொள்ளலாம். தொழிலாளிகள் அதிக நேரம் வேலை செய்ததாலும், ஓய்வு பெற்றோரும் வீட்டுப் பெண்களும் வேலையில் முனைந்து ஈடுபட்டதாலும் இஃது ஓரளவு சாத்தியமானதாயிற்று. எனினும், யுத்தத்திற்கு முன்பு வேலையின்றி இருந்த இலட்சக்கணக்கான தொழிலாளிகள் யுத்தத்தின்போது வேலையில் ஈடுபட்டதால் இது பெரிதும் சாத்தியமாயிற்று.

இதற்கு உண்மையானதொரு சிறிய சான்று கவர்ச்சியானதாகும். ஒரு நாட்டில் கொப்பரைத் தேங்காயிலிருந்து தேங்காய் எண்ணெய் எடுக்கும் மில் ஒன்று இருந்தது. அந் நாட்டின் அரசாங்கம் தேங்காய் எண்ணெயின் விலையை நிர்ணயம் செய்தது. அந்த மில் கொப்பரைத் தேங்காய்க்குக் குறிப்பிட்டதொரு விலையைக் கொடுத்துவந்தது. ஆனால், அந்த மில் வேண்டிய அளவு தேங்காய் பெறமுடியவில்லை. தேங்காய் உற்பத்தியாளர்கள் தாங்களே செப்பமற்ற எண்ணெயை ஆட்டி எடுத்து, பிண்ணாக்கைப் பன்றிகளுக்கு உணவாகக் கொடுப்பது மலிவானதெனக் கண்டனர். அப் பிண்ணாக்கு எண்ணெய்ப் பசையுடன் இருந்ததால் பன்றிகள் கொழுத்து வளர்ந்தன; அதோடு அவற்றின் இறைச்சியும் அதிகச் சுவையுடையதாயிருந்தது. ஆதலால், தேங்காய் உற்பத்தியாளர்கள் தேங்காயை விற்பதற்குப் பதிலாகத் தாங்களே எண்ணெய் பிழிவதை விரும்பினர். எனவே, அந்த மில் தனது முழுச் சக்திக்கும் வேலைசெய்ய முடியாமல் பெரு நஷ்டத்தை அடைந்தது. பின்பு அது தேங்காய்க்கு ஏற்றமான விலை கொடுக்கத் துணிந்தது. எனவே, தேங்காய்கள் மில்லில் குவிந்தன. தேங்காய் எண்ணெயின் விலை முன்போன்றே நிர்ணயமானதாயிருந்த போதிலும் மில்லுக்கு அதிக இலாபம் கிடைத்தது. தேங்காய் எண்ணெயின் பக்கவிளைவுப் பொருளான (by-product) பிண்ணாக்கு, பன்றித் தீனிகளோடு கலக்கப்பட்டது. எனவே, மக்கள் நல்ல பயனைப் பெற்றனர். முன்பைவிடச் சுத்தமான எண்ணெய் அவர்களுக்குக் கிடைத்தது. அதோடு நல்ல சுவையான பன்றி இறைச்சியும் கிட்டியது. தேங்காய் விளைவிப்போருக்கு இப்போது அதிக விலை ஏற்பட்டதால் அவர்களும் நல்ல பயனடைந்தனர். அந்த மில்லுக்கும் இப்போது அதிக இலாபம் கிடைத்தது. இதன் இரகசியம் என்னவென்றால், இதற்கு முன்பு பயன்படுத்தப்படாத அந்த மில்லின் சக்தி இப்போது பயன்படுத்தப்பட்டதுதான்.

தற்போது வேலையின்மையிலுள்ள அல்லது தம் முழுச் சக்தியும் பயன்படுத்தப்பெறாத தொழிலாளிகளையும், இதர சாதனங்களையும் பயன்படுத்துவதன்மூலம் உற்பத்தி அளவை அதிகரிப்பதென்பது

வரையறைக்குட்பட்டதாகும். எடுத்துக்காட்டாக, பிரிட்டனில் தற்போது வேலையற்று அல்லது பயனற்றிருக்கும் ஆக்க சக்தி மிகக் குறைவு. இருப்பினும், அதையும் பயன்படுத்தி உற்பத்தி அளவினை அதிகரிக்க இயலும் என்பதை நாம் மறந்துவிடக் கூடாது. கீன்சினுடைய கருத்துகளில் சிலவற்றைப் பொருத்தமான பிற இடங்களில் விளக்குவேன். இப்போது அவருடைய கருத்தின்படி பொருளாதார இயலிற்குரிய இலக்கணத்தைத் தரமுடியும். அதாவது, 'வேலை நிலையையும் வாழ்க்கைத்தரத்தையும் பாதிக்கின்ற காரணிகளைப்பற்றிய ஆய்வே பொருளாதாரம்'. இதில் என்னுடைய கருத்துப் படி, 'வேலை நிலை' என்ற சொல்லை நீக்கிவிட்டு, 'வாழ்க்கைத்தரத்தைப் பாதிக்கின்ற காரணிகளைப்பற்றிய ஆய்வே பொருளாதாரம்' என்று வரையறை செய்வேன்.

8. இந் நூலின் அமைப்பு

அடுத்து வரும் அதிகாரம் பொருளாதாரக் கொள்கையின் குறிக்கோள்களை ஆய்கிறது. வேலை நிறைவு (full employment), உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரம், மேன்மையான வேலை நிலைகள், சமூகப் பாதுகாப்பு, பொருளாதாரச் சமத்துவம் ஆகியவற்றை அடையும் சில வழிகளே அக் குறிக்கோள்களாகும். இக் குறிக்கோள்களனைத்தும், நாம் பிற்பாடு ஆராய்ந்து பார்க்கப்போவதுபோல், ஓரளவு ஒன்றுக்கொன்று முரண்பாடானவைகளாகும். இவற்றில் ஒரு குறிக்கோளை அடைவதற்கான வழிகளில் சில மற்றொரு குறிக்கோளைப் பாதிப்பனவாக உள்ளன. இருப்பினும், இக் குறிக்கோள்களையெல்லாம் தனித்தனியாக எடுத்துக்கொண்டால், அவற்றை அடையப் பெரும்பாலான மக்கள் விரும்புவர். பொருளாதாரக் கொள்கை எந்தக் குறிக்கோளை அடைய வேண்டுமோ, அதை அடைவதற்குரிய முக்கியமான நோக்கங்கள் முழுவதையும் உள்ளடக்கும் என்பதையும் அவர்கள் ஒத்துக்கொள்வர். இவ்வுண்மையை மற்றொரு முறையில் குறிப்பிடவேண்டுமாயின், வேலையின்மை, வறுமை, மோசமான வேலை நிலைமைகள், சமூகப் பாதுகாப்பின்மை, அதிக ஏற்றத்தாழ்வுகள் ஆகியவை முக்கியமான பொருளாதாரக் கேடுகள் என்றே அவர்கள் கருதுவர்.

எனவே, வேலையின்மையின் அளவு, வாழ்க்கைத்தர நிலை, வேலை நிபந்தனைகளின் நிலைமைகள், சமூகப் பாதுகாப்பின்மையின் விரிவு, பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வின் விரிவு ஆகியவற்றைப் பாதிக்கும் சக்திகளை விளக்குவது நமது கடமையாகும். அதோடு, மனிதனின் விருப்பிற்கேற்ப—அல்லது பெரும்பாலான மக்களின் விருப்பங்களுக்கேற்ப—பொருளாதார உலகை அமைப்பதற்கு அரசாங்கக்

கொள்கைகள் எவ்வாறு துணைசெய்ய முடியும் என்பதையும் நாம் விளக்குவதற்குக் கடமைப்பட்டுள்ளோம்.

பொருளாதார இயலின் அடிப்படை உண்மைகளில் மிக முக்கிய மானது யாதெனில், உற்பத்தியின் அளவினைப் பொறுத்தே வாழ்க்கைத் தரம் அமைகிறது என்பதாகும். பங்கிட எவ்வளவு உளதோ அவ்வளவைத்தான் பங்கிட முடியுமேயன்றி இல்லாததைப் பங்கிட முடியாது. அதிக அளவு உற்பத்தி செய்யப்பட்டால், பங்கிடுவதற்கும் அதிக அளவு கிடைக்கிறது; குறைந்த அளவே உற்பத்தியாயின், குறைந்த அளவே பங்கிட முடியும். உற்பத்தி ஆக்கத்தில், அதாவது, ஒரு தொழிலாளியின் தலா மணிநேர உற்பத்தி அளவில் முன்னேற்றம் ஏற்படும்போது, உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரம் அல்லது மேன்மையான வேலை நிபந்தனைகள் (சிறப்பாகக் குறைந்த நேர வேலை) சாத்திய மாகின்றன. அல்லது ஓரளவு உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரமும், ஓரளவு மேன்மையான வேலை நிபந்தனைகளும் சாத்தியமாகின்றன. அந்த அளவிற்கு உற்பத்தி ஆக்க சக்திகளைச் சார்ந்துள்ள வாழ்க்கைத் தரத்தையும் வேலை நிபந்தனைகளையும் ஒன்ருகவே கருதலாம். எனவே, உற்பத்தி ஆக்கத்தைப்பற்றி விரிவாகப் பிற்பாடு நான் கூறுவேன்.

இந் நூலில் முதல் பிரிவு முன்னுரை பற்றியதாகும். இந்த அதிகாரமும், இதற்கடுத்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் குறிக் கோள்கள் என்ற அதிகாரமும் தவிர, இப் பிரிவிலுள்ள ஏனைய இரண்டு அதிகாரங்களும் முன்னுரையான அல்லது பின்னணியான (back-ground) அதிகாரங்களாகும். அதிகாரம்–3 சமூக அமைப்பின் கட்டுக்கோப்புப் (social framework) பற்றியதாகும். சுயேச்சைப் பொருளாதாரச் சமூக அமைப்பின் அடிப்படையான தனியார் சொத்துரிமை, தொழில் உரிமை, நுகர்வோர் தங்களிச்சைப்படி தேர்ந்து வாங்கும் உரிமை ஆகியவற்றை அவ்வதிகாரம் ஆய்கிறது. அதோடு சுதந்திர சமூகத்தில் பொருளாதாரச் செயல்களைக் கட்டுப் படுத்துவதிலும், ஒழுங்குபடுத்துவதிலும் அரசாங்கத்திற்குள்ள பங்கினையும் அது ஆராய்கிறது. இவ்வகையான பொருளாதார அமைப்பைக்கொண்ட சமுதாயத்தின் தேசிய வருமானம்பற்றிய விரிவான பொதுக் கருத்தினைத் தொகுத்து 4ஆம் அதிகாரம் தருகிறது. உங்களுக்கு விருப்பமானல் இக் கருத்தினைத் 'தொகுதிப் பொருளா தாரம்' என்று வைத்துக்கொள்ளுங்கள். இவ்வதிகாரம் மொத்த உற்பத்தியானது எவ்வாறு தனி நபர்களுக்கிடையே இடைவிடாது பகிரப்பட்டு, தனி நபர் வருமானங்களாக அமைகிறது என்பதையும், அவ்வுற்பத்தியின் பெருவாரியான பகுதி நுகரப்பட்டும், எஞ்சிய பகுதி சொத்துகளோடு சேர்க்கப்பட்டும் எவ்வாறு பயன்படுகிறதென் பதையும் காட்டுகிறது.

இரண்டாம் பிரிவு, தொழிலாளியின் தலா உற்பத்தி அளவினைப் பாதிக்கும் முக்கியமான சில காரணிகளை ஆய்கிறது. எந்த வகையான அமைப்பைக்கொண்ட சமுதாயமாயிருப்பினும், இக் காரணிகளின் சக்திகள் அங்கு வெளிப்படுத்தப்படுகின்றன. இக் காரணிகள் ரஷ்யா அல்லது அமெரிக்கா அல்லது தென்கடல் தீவுபோன்ற பல்வகையான நாடுகளுக்கும் பொதுவானதாகும். ஆனால், பிரிட்டனைப்பற்றியே நமது சிந்தனை இருப்பதால், என் உதாரணங்கள் பெரும்பாலும் அந் நாட்டிலிருந்தே எடுக்கப்பெற்றவைகளாகும்.

அதோடு, ஏறக்குறைய சுயமாகச் செயற்படும் விலைமுறை எந்த உற்பத்தி முறைகளில், எங்கு, என்ன உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றனவென்பதில் என்னென்ன விளைவுகளை ஏற்படுத்துகின்றது என்பதையும் நாம் கற்க முடியும். அந் நிலைகளில் ஏற்படும் மாறுதல்களுக்கேற்ப விலைமுறை எவ்வாறு உற்பத்தி செய்யும் அனைத்தும் எதிர் வினையாக அமையும்படி செய்கிறது என்பதையும், புதிய சூழ்நிலைகளுக்கேற்ப விலைமுறை தொடர்ந்து எவ்வாறு சரிப்படுத்தப்பெறுகிறதென்பதையும் நாம் அறியவேண்டும். பொருளாதார இயலின் கதையில் இது ஒரு பகுதியாகும். இப் பகுதியானது ஏறக்குறைய பொருளாதார வாழ்க்கையனைத்தையும் திட்டமிட்டுச் செயற்படுத்துகின்ற சர்வாதிகார நாட்டிற்கோ அல்லது பணத்தையும் விலையையும் பயன்படுத்தாத சமுதாயத்திற்கோ பொருந்தாது ; ஒருவேளை அவ்வாறு பொருந்தினும் கூட மிகக் குறைந்த அளவிற்கே பொருந்துவதாகும். நான்காம் பிரிவு விலைமுறை செயற்படுவதையும், அதனால் ஏற்படும் நன்மை தீமைகளையும், அது உற்பத்தியை எவ்வாறு பாதிக்கிறதென்பதையும் ஆய்கிறது. விலை நிர்ணயமாவதற்குரிய சக்திகளைத் தேவைச் சக்திகள் என்றும் அளிப்புச் சக்திகள் என்றும் இரு தலைப்புகளில் தொகுத்து, அச் சக்திகள் எவ்வாறு விலையை நிர்ணயிக்கின்றன என்பதையும் விளக்குகின்ற மூன்றாம் பிரிவே இந் நான்காம் பிரிவிற்கு வழிவகுக்கின்றது.

பிற நாடுகளோடு வாணிகம் செய்யாது, சுயதேவைகளைத் தானே நிறைவு செய்யும் தனித்ததொரு நாட்டின் பொருளாதார அமைப்பை நாம் எண்ணிப் பார்த்தால், உற்பத்திபற்றிய இவ்வாய்வுகளெல்லாம் வாதப்பொருத்தமுடைய விளக்கம்போல் ஒழுங்காக அமையும். இவ் வகையான சமுதாயம் தனக்கு வேண்டிய அனைத்தையும் தானே உற்பத்தி செய்ய வேண்டியுள்ளது. பிற நாடுகளிலிருந்து அவற்றைப் பெறுவதற்கு வாய்ப்பில்லை. தவிர, அச் சமுதாயம் தான் உற்பத்தி செய்கின்ற அனைத்தையும் ஒன்று தன் மக்களே நுகரவேண்டும் அல்லது தனது நாட்டிற்குள்ளிருக்கும் சொத்துகளில் அவற்றைச் சேர்க்கவேண்டும். உலகனைத்தையும் ஒரே அலகாகக் கொண்டால் இவ் உண்மை பொருத்தமானதாகவே அமையும். ஆனால், ஒரு நாட்

டிற்கு, அதிலும் சிறப்பாக பிரிட்டனுக்கு இஃது உண்மையாகாது. பிரிட்டனின் உற்பத்தியில் கணிசமான பகுதி ஏற்றுமதிக்காகவே செய்யப்படுகிறது. பிரிட்டிஷ் மக்கள் நுகரும் பொருள்களில் பெரும் பகுதி இறக்குமதி செய்யப்படுகிறது. 50 மில்லியன் மக்கள்தொகையை யுடைய பிரிட்டிஷ் மக்கள் அயல்நாட்டு வணிகத்தால் ஏற்படும் பலன் களைப் புறக்கணித்துவிட்டு, தாங்கள் உற்பத்திசெய்யும் பொருள்களை மட்டுமே நுகருவதாயிருந்தால், இன்றுள்ள அவர்களது வாழ்க்கைத்தர நிலையை அவர்கள் நிலைநாட்ட முடியாது.

நமது பொருளாதார அமைப்பில் பன்னாட்டு வணிகம் பெரும்பங்கு கொண்டபோதிலும், அது உற்பத்தியின் முக்கியத்துவம்பற்றிய நமது பொதுவான முடிவுகளை எவ்விதத்திலும் சாரமற்றதாக்காது. இறக்கு மதியை ஈடுகட்ட ஏற்றுமதி அவசியமாகிறது. எனவே, இவ்வேற்று மதிப் பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்படவேண்டியுள்ளன. அயல் நாட்டு முதலீடு (foreign investment), அயல்நாடுகளிலிருந்து (உதாரணமாக அமெரிக்காவிலிருந்து) பிரிட்டன் பெறும் உதவி அல்லது பிற நாடுகளுக்கு (உதாரணமாகக் குடியேற்ற நாடுகளுக்கு) பிரிட்டன் அளிக்கும் உதவி ஆகியவை சம்பந்தப்பட்ட கேள்விகளையும் கொண்ட பன்னாட்டு வணிகம் தனியாக ஆராயவேண்டிய பகுதியாக அமை கிறது. உற்பத்தியின் அளவு மாறாதிருக்க, நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் பொருள்களின் விலைகள் ஏறினாலோ, அல்லது நாம் இறக்குமதி செய்யும் பொருள்களின் விலைகள் தாழ்ந்தாலோ, முன்பைவிட நாம் மேலான நிலையை அடைகிறோம் என்பது தெளிவு. ஒரு நாடு தனது உற்பத்தி யில் ஏற்றுமதி செய்யும் விகிதாசாரத்திற்கேற்ப, பன்னாட்டு வணிகத் தின் முக்கியத்துவம் அந் நாட்டிற்கு ஏற்படுகிறது. அமெரிக்காவில் இவ் விகிதாசாரம் மிகக் குறைவு. எனவே, அமெரிக்கப் பொருளாதார ஆசிரியர்கள் பன்னாட்டு வணிகத்தைப் பொதுவாக முழுமையாக விவாதிப்பதில்லை. அமெரிக்காவின் பொருளாதார ஆசிரியர் ஒருவர் 'உற்பத்தியில் 5 சதவீதமும் இடத்தில் 5 சதவீதமும்' என்று என்னிடம் கூறினார். பிரிட்டன் நாட்டிற்கோ பன்னாட்டு வணிகம் மிக முக்கியமானது. ஏழாம் பிரிவில் நான் இதை விளக்கமாக எழுதுவேன்.

ஐந்தாம் பிரிவு, பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வுகள் என்ற பொருள் பற்றியதாகும். தேசீய வருமானத்தைத் (national income) தனி நபர்களுக்கிடையே பகிர்வதைப்பற்றி, சிறப்பாகக் கூலி, வட்டி, இலாபம்பற்றிய குறிப்புகளைக்கொண்டு அது ஆய்கிறது. மேலும், விலைமுறையைப்பற்றிய நமது ஆய்வை அது நிறைவு செய்கிறது. ஏனெனில், சம்பாத்தியமும் சொத்துகளிடமிருந்து கிடைக்கும் வருவாயும் அவற்றைப் பெறுவோருக்கு வருமானமாக இருக்க, கூலி வீதங்களும் வட்டி வீதங்களும் விலைமுறையின் பகுதிகளான 'விலை

களாக' (prices) அமைகின்றன. இவை பொருளாதார அமைப்பின் செயலில் முக்கியப் பங்கு வகிக்கின்றன.

ஆரும் பிரிவு, பணம், பாங்குமுறை ஆகியவற்றை விவரிக்கிறது. பணம், பணத்தில் பேசப்படும் விலைகள் ஆகியவற்றின் புழக்கத்தினுல் ஏற்படும் முக்கியமான பாகத்தை ஏற்கெனவே அழுத்தம் திருத்தமாக நான் கூறியுள்ளேன். ஆரும் பிரிவு இதைப்பற்றி விவரமாக ஆய் கிறது. அதோடு, பணத்தின் மதிப்பினை (value of money) அல்லது பணத்தின் வாங்குந் திறனை (purchasing power of money) அது விவரமாக விளக்குகிறது. வாழ்க்கைச் செலவுகள் (cost of living) ஏறும்போதும், தங்களுடைய பணத்தைக்கொண்டு முன்பைவிடக் குறைந்த அளவே வாங்குகின்ற நிலை ஏற்படும்போதும் அதிகமாகப் பாதிக்கப்படும் ஓய்வுச் சம்பளம் (pension) பெறும் இலட்சக்கணக் கான மக்கள், 'சிறு சேமிப்புடையோர்', மாருத சம்பளத்தைப் பெறும் தொழிலாளிகள் ஆகியோருக்கு இது முக்கியமான பிரச்சினையை உண்டாக்குகிறது. அவர்களைப் பொறுத்தவரை சமூகப் பாதுகாப்பு என்ருல், முதலில் பவுன் ஸ்டர்லிங்கின் மதிப்பு, அதாவது, அதன் வாங்குந்திறன் நிலைபெறுதல் என்றே பொருள்.

கீன்சைப் பின்பற்றுவோர் வேலையின்மை என்ற ஆய்விற்குச் சிறப் பிடம் தருவதுபோல் நான் செய்யாமல், அதை ஏதோ ஒரு மூலைக்கு ஒதுக்கிவிட்டதுபோல் தோன்றலாம். ஆனால், உண்மையில் அதை நான் மறக்கவில்லை. பொருத்தமான இடங்களிலெல்லாம் அதை நான் குறிப்பிட்டுள்ளேன். 23ஆம் அதிகாரத்தில் அதைத் தெளிவாக ஆராய்ந்துள்ளேன்.

2. பொருளாதாரக் கொள்கையின் குறிக்கோள்கள்

(The Aims of Economic Policy)

உரிமையையும் அமைதியையும் நிலைபெறச் செய்வதே அரசாங்கத்தின் முக்கியமான குறிக்கோள் என்பது என் கருத்து. தனி ஒருவர்க்குச் சிந்தனையுரிமையும், பேச்சுரிமையும், சமய உரிமையும் வழங்கவல்ல நம் நாகரிகத்தையும் அதன் தனியுரிமை நோக்கங்களையும் நாம் காத்தேயாக வேண்டும். அச்சம், துன்பம், யுத்தம் ஆகியவற்றுள் ஒன்றன் துணையின்றி இக் குறிகோள்களை அடையமுடியுமாயின், அது சாலச் சிறந்தது ஆகும். சட்டத்தையும் ஒழுங்கையும் நிலை நிறுத்துவதும், எல்லோருக்கும் நீதி கிடைக்கும்படி செய்வதும் மற்றொரு முக்கியமான குறிக்கோளாகும். இக் குறிக்கோள்களெல்லாம் பொருளாதார இயலுக்குப் புறம்பானவைகளே. எனினும், நாட்டின் பாதுகாப்பிற்காக அல்லது போலீஸ் படையினருக்காக ஏற்படும் செலவிற்கு வேண்டிய நிதியை எவ்வாறு பெறுவது என்பதுபோன்ற கேள்விகள் பொருளாதார இயலைச் சார்ந்தவைகளாகும்.

பொருளாதாரத் துறையை மட்டும் எடுத்துக்கொண்டால், வறுமையை அறவே ஒழிக்கவேண்டுமென்ற பரந்த நோக்கத்தை அனைவருமே ஏற்றுக்கொள்வர். இப் பரந்த நோக்கத்தைப்பற்றிய குறிக்கோள்களைக் கீழே விளக்கியுள்ளேன். இவற்றுள் உயர்ந்த வேலை நிலைகளை அடையவேண்டுமென்ற குறிக்கோள்மட்டும் நுகர்வோரைச் சுட்டாமல் உற்பத்தியாளர்களைச் சுட்டும்.

1. வேலை நிறைவு

(Full Employment)

'நான் வேலையை இழக்க நேரிட்டால் என்ன செய்வது'? பெரும்பாலான உழைப்பாளிகளின் வாழ்வினைப் பொறுத்தவரை, இப் பிரச்சினையே அவர்களுடைய மனத்தில் பேரச்சத்தை ஏற்படுத்துவ

தாகும். இவ்வாறு அவர்கள் அச்சமடையக் காரணம் இல்லை. கடந்த உலக மாயுத்தத்தின்போது வேலையின்மை என்ற சொல்லே இல்லை யெனலாம். யுத்தம் முடிந்த பின்பும் வேலை கிடைப்பது மிக எளிது. எனினும், இரண்டு உலகப் பெரும் போர்களுக்கிடைப்பட்ட காலத்தில் ஏற்பட்ட நிலைகள் மக்களின் மனத்திலிருந்து இன்னும் மறையவில்லை. முதியோர் மனத்தில் இது ஆணித்தரமாகக் காணப்படுகிறது. 1920—30ஆம் ஆண்டுகளில் பிரிட்டனில்மட்டும் வேலையற்றிருந்தோரின் எண்ணிக்கை ஒரு மில்லியனுகை இருந்தது. 1930 முதல் 1932 வரை நீடித்த உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்த (Great Depression) காலத்தில் வேலையற்ருேரின் எண்ணிக்கை மூன்று மில்லியனுக்கு உயர்ந்தது. அதற்குப்பின் 1940 வரை இவ்வெண்ணிக்கை சராசரி ஒன்றரை மில்லியனுகவே இருந்துவந்தது.

இரண்டு உலகப் பெரும் போருக்கு இடையில் ஏற்பட்ட வேலை யின்மையை ஒப்பிட்டுப்பார்த்தாலும், பத்தில் ஒருவரே வேலையற்றிருந்த னர். உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தத்தின்போதுகூட இதே விகிதத்தில்தான் வேலையின்மை இருந்தது. ஏற்றுமதிப் பொருள்களை உற்பத்திசெய்த மாவட்டங்களில் வேலையின்மை அதிகரித்ததால், அங்கு இவ்விதம் உயர்வாகவே இருந்தது. இதர மாவட்டங்களில் இவ் வீதம் குறைவாகவே காணப்பட்டது. இவ் விவரங்களைக்கொண்டு இன்றைய நிலையை நோக்குமிடத்து, மறுபடியும் அந் நிலை ஏற்படும் என்று கருது வதற்கில்லை. தற்போது வேலையின்மைபற்றிய அச்சம் அவ்வளவாக இல்லாதபோதிலுங்கூட, அது எப்பொழுதும் ஏற்படாது என்று நினைப் பதற்கில்லை. 1929ஆம் ஆண்டு இலையுதிர் காலத்தில் தொடங்கிய பெரும் பொருளாதார மந்தம் மறுபடியும் ஏற்படுமாயின், வேலையின்மை பற்றிய அச்சம் மிகக் கொடூரமானதாயிருக்கும். அப்பொழுது ஒவ்வோர் உழைப்பாளியும், 'அடுத்து நான் வேலையை இழக்க நேரிடலாம்' என்று தனக்குள் சொல்ல நேரிடும். தனது குடும்பத்தைப் பராமரிக்க வேண்டிய தொழிலாளி நீண்ட காலமாக வேலையின்றித் தவிக்க நேரிட் டால், அக் குடும்பத்தின் கதி என்ன ஆவது? அக் குடும்பத்தின் திட்ட மெல்லாம் பாழாகி, நம்பிக்கை முழுதும் நாசமாகி, வாழ்க்கைத்தரம் அவல நிலையை அடையுமன்ருே? வேலையற்ருேருக்கு உதவுவதற்கு இன்ஷூரன்ஸ் திட்டமும், இறுதியாக அரசாங்க உதவியும் உள்ளன என்பது உண்மையே. எனினும், இவற்றிலிருந்து கிடைக்கும் வருமான மெல்லாம் உழைப்பாளிகள் பெற்றுவந்த ஊதியத்திற்கும் குறைவாகத் தானே இருக்கும்? அதிக வருவாய் பெற்றுவந்த உழைப்பாளிகளுக்கு இத்தகைய உதவி மிகச் சிறிதாகத் தோன்றுமன்ருே? மேலும், தான் சமுதாயத்திற்குப் பணிபுரிய வேண்டுமென்பதையே ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் விரும்புகின்ருன். நீண்ட நாட்கள் உதவிப் பணத்தைப் பெற்று வாழ்வதால் தனது தன்மானம் பாதிக்கப்படுகிறதென்றும், தன்

உள அமைதி சீர்குலைகிறதென்றும் அவன் நினைக்கக்கூடும். எனவே, இன்றைய பொருளாதார நூல்களிலெல்லாம் 'வேலை நிறைவு' பற்றிய விளக்கங்கள் விரிவாகவும், அரசியல் போர்க்குரலாகவும்கூடக் காணப் படுவதில் விந்தையுண்டோ?

எனினும், வேலையின்மையே இல்லாமல் தவிர்ப்பது என்பது இயலாத காரியம். ஒவ்வொரு நாளும் உழைப்பாளிகளில் சிலராவது வேலையின்றிக் காணப்படுவர். உதாரணமாக, வானிலை சரியில்லாத காரணத்தால் கட்டடத் தொழிலாளிகளும் மீன்பிடிப்போரும் தத்தம் வேலைக்குச் செல்லாதிருக்கலாம். உடல்நலக்குறைவால் சிலர் வீட்டி லேயே இருக்க நேரிடலாம். குறிப்பிட்ட சில பருவங்களில்மட்டும் கிடைக்கின்ற வேலையைச் செய்வோரும், தற்காலிகமாக அடிக்கடி நிறுத்திவைக்கப்படும் தன்மையையுடைய வேலையில் பணியாற்று வோரும், தங்களுடைய வேலையின் தன்மை காரணமாகத் தாற்காலிக மாகவாவது வேலையின்றி இருக்க நேரிடலாம். சிலர் தங்களின் வேலையை இழந்து அல்லது விட்டுவிட்டு மற்ற வேலையை நாடுவோ ராயும் இருக்கலாம். இக் காரணங்களில் இறுதியாகக் குறிப்பிட்ட காரணம் மிக முக்கியமானதாகும். அதைப்பற்றிச் சற்றுப் பின்பு ஆராய்வோம்.

மேற்கூறிய காரணங்களைத் தவிர, இதர காரணங்களும் உள்ளன. எனினும், 'வேலை நிறைவு' என்றால் வேலையின்மையே காணப்படாத நிலை என்று பொருளன்று என்பதைக் காட்டுவதற்கு இக் காரணங்களே போதுமானவை. உதாரணமாக, உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தத் திற்குச் சற்று முந்திய ஆண்டுகளில் அமெரிக்காவில் வேலைநிறைவு நிலவியது. இருப்பினும், அதே ஆண்டுகளில் இரண்டு மில்லியன் மக்களுக்குமேல் வேலையற்றிருந்தனர். பிரிட்டனை எடுத்துக்கொண் டால், அரை மில்லியன் மக்களுக்குமேல் வேலையின்றி இருக்கும் நிலை யில் வேலைநிறைவும் உள்ளது என்று எல்லோரும் ஒப்புக்கொள்வர். வேலையின்றி இருப்போர் மாறிக்கொண்டே யிருப்பவர்களாகவும், பேரெண்ணிக்கையில் நீண்ட காலத்திற்கு வேலையற்றோராயில்லாமல் வேலையின்மைக்குரிய உதவி பெறுவோராகவும் இருக்கும் நிலையில் உள்ள வேலையின்மை தாற்காலிகமானதேயன்றி நிரந்தரமானதன்று. இதனால் பெருந்தீமைகள் ஒன்றும் ஏற்படுவதில்லை. எனவே, இந்த எண்ணிக்கையைக்காட்டிலும் அதிகமான பேர் வேலையின்றிக் காணப் படாதவாறு நாம் முயற்சி செய்யவேண்டும். சிறப்பாக, வியாபாரப் பொது மந்தத்தால் பேரளவில் ஏற்படக்கூடிய வேலையின்மையை நாம் தவிர்க்கவேண்டும்.

பொருளாதார அமைப்பு முறை நெகிழக்கூடியதாயில்லாவிட்டால், பொருளாதார முன்னேற்றமும் வாழ்க்கைத்தர ஏற்றமும் ஏற்பட

முடியாதென்பது அடிப்படையான பொது உண்மையாகும். ஒவ்வொரு வரும் தாங்கள் இருக்கும் இடத்திலேயே எப்பொழுதும் இருக்கவேண்டு மென்றும், தாங்கள் செய்துவரும் வேலையையே செய்யவேண்டு மென்றும், தாங்கள் செய்யும் முறையிலேயே செய்யவேண்டுமென்றும் விடாப்பிடியாக இருந்தால், பொருளாதார முன்னேற்றமோ அல்லது வளர்ச்சியோ ஏற்படமுடியாது; மாருக, தேக்கநிலையே (stagnation) நீடிக்கும்[1]. பிரிட்டனிலுள்ள (நான் இந் நூலை எழுதும் சமயத்தில்) தொழிலாளிகள் மேற்கூறியவாறு இருக்கத்தான் விரும்புகின்றனர். தற்போது அவர்கள் செய்துவரும் வேலைகள் நிரந்தரமானவையாகவும் உத்தரவாதம் பெற்றவையாகவும் இருக்கவேண்டுமென்றே விரும்புகின்றனர். தாங்கள் வாழும் இடத்திலிருந்து பிறிதோர் இடத்திற்குச் செல்லவோ அல்லது இதர வேலைகளுக்குச் செல்லவோ தயங்குகின்றனர். எனவே, 'வேலை நிறைவிற்கு' இவ்வித விளக்கத்தை அரசாங்கம் அளித்து மாற்றங்களைத் தவிர்க்குமாயின், அதனுல் தேக்க நிலையைக் காட்டிலும் மோசமான நிலை ஏற்படும். ஏனெனில், பிரிட்டன் தனக்கு வேண்டிய உணவுப் பண்டங்களையும் தொழில்களுக்குத் தேவையான கச்சாப் பொருள்களையும் அடைவதற்கு அயல் நாடுகளையே சார்ந்துள்ளது. தான் இறக்குமதி செய்யும் பொருள்களுக்குத் தனது ஏற்றுமதியின்மூலம் விலை கொடுக்கிறது. சூழ்நிலைகள் மாறிக் கொண்டே யிருக்கின்றன. (பிரிட்டிஷ் மக்கள் புதுப்புதுப் பொருள்களை விரும்புகின்றனர்.) நுகர்வோரின் விருப்பங்கள் ஆண்டுதோறும் மாறிக்கொண்டே யிருக்கின்றன. எனவே, தனது ஏற்றுமதி குறையாமல் நிலைநாட்டப்படவேண்டுமாயின், பிரிட்டன் தன்னுடைய மக்களின் விருப்பங்களை நிறைவுபடுத்தவேண்டும். பிரிட்டனுக்குப் போட்டியாக உள்ள நாடுகள் புதுப்புது உற்பத்தி முறைகளைக் கையாளுகின்றன. எனவே, பிரிட்டன் உலக நாடுகளுள் ஒரு முக்கியமான நாடாக இக்கவேண்டுமாயின், புதிய உற்பத்தி முறைகளைக் கையாள வேண்டும். இல்லையெனில், அதன் ஏற்றுமதி குறைந்துவிடும்; குறைந்துவிட்டால் தனக்கு வேண்டிய கச்சாப் பொருள்களை இறக்குமதி செய்யமுடியாது. பழைய நிலையையே விடாமல் பின்பற்றி, வேலையின்மையை அறவே ஒழித்து, வேலைவாய்ப்பை நிறைவுபடுத்த முயன்ருலுங்கூட, வேலையின்மை சிறப்பாக ஏற்றுமதித் தொழில்களில் பேரளவு ஏற்படக்கூடும்.

உள்நாட்டு வணிகத்தைப் பராமரிப்பதற்குக்கூட, மாற்றங்களுக் கேற்பத் தனது பொருளாதாரச் செயல்களை மாற்றிக்கொள்ள வேண்டும். நுகர்வோரின் பற்றுதல்களும் மாறிக்கொண்டே யிருக்

[1] ஆனுல், பள்ளிப் படிப்பை முடித்துவிட்டுப் புதிதாக வேலைக்கு வரும் பையன்களும் பெண்களும் தங்களுடைய பணிகள் எங்கு அதிகம் தேவைப்படுகிறதோ அங்கு வேலைக்கமர்ந்தால் இந் நிலை ஏற்படாது.

கின்றன. சென்ற ஆண்டு விரும்பி வாங்கியவைகளுக்குப் பதிலாக இவ்வாண்டு விருப்பங்களை ஏன் அவர்கள் பெறக்கூடாது? தொழில் நுட்ப வளர்ச்சி (technical progress) மேன்மையான புதிய உற்பத்தி முறைகளுக்கு வழிவகுக்கின்றது. எனவே, மேன்மையான புது முறைகளைப் பயன்படுத்துவதால் ஓரளவு வேலையின்மை ஏற்பட்டபோதிலும், அவற்றைப் பயன்படுத்தி உற்பத்தியைப் பெருக்குவது நன்று.

ஆகவே, பொருளாதார முன்னேற்றத்தை நாம் விரும்பினால், ஓரளவு வேலையின்மை ஏற்பட்டே தீரும். ஏதாவதொரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் உழைப்பாளிகளில் சிலர் தங்களுடைய வேலைகளை இழக்கவோ அல்லது விட்டுவிடவோ நேரிடும். எனினும், சமுதாயத்திற்கு அதிகப் பயனளிக்கக்கூடிய புது வேலைகளை அவர்கள் விரைவில் அடைவர்.

வேலையின்மையால் ஏற்படும் தவிர்க்கப்படக்கூடிய நட்டம் மிகக் குறைவே. கடந்த யுத்தத்திற்குப்பின் அநேக நாடுகளில் பெரும்பாலும் வேலைநிறைவு காணப்பட்டது. [சற்றுமுன் நான் விளக்கிய காரணத்தால் பிரிட்டனில் அமித வேலைப் பெருக்கம் (over-full employment) இருந்துவருகிறதெனச் சிலர் கருதுகின்றனர். ஏனெனில், பிரிட்டனில் பொருளாதார நெகிழ்வுத்தன்மை மிகக் குறைவாகவே இருந்துவருகிறது.] எனவே, உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்த காலம் உட்பட இரண்டு உலக யுத்தங்களுக்கிடையே உள்ள காலத்தை நாம் ஆராயவேண்டும்.

வேலைசெய்யும் அனைவரும் முதலாளிகளின்கீழ் வேலைசெய்வது இல்லை. சிலர் தாங்களே முதலாளிகளாகவும் இருக்கின்றனர். தொழில்துறையில் இன்றும் முன்னேற்றமடையாத நாடுகளிலெல்லாம் பெரும்பாலும் விவசாயத் தொழிலில்தான் உழைப்பாளிகள் பாடுபடுகின்றனர். அங்குள்ள பண்ணைகள் சிறு பண்ணைகளாகவே உள்ளன. என்றாலும், பெரும்பாலும் பொருளாதார மந்தத்தின்போது இவ்வுழைப்பாளிகள் தங்கள் வேலையை இழந்துவிடவில்லை. ஏனெனில், மொத்தத்தில் உலகில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட ஆலைப் பொருள்கள் 30 சதவீதம் குறைந்துவிட்டபோதிலும், விவசாய விளைச்சல் அவ்வளவாகக் குறையவில்லை. எனவே, விவசாயப் பொருள்களின் விலைகள் பொதுவாகத் தாழ்ந்தன; சில பொருள்களின் விலைகள் பாதிக்கு மேல் வீழ்ந்தன. ஆகையால், விவசாயிகளுக்குக் கிடைத்த வருமானம் குறைந்து, அதனால் அவர்கள் தொல்லைப்பட்டனர். இருப்பினும், தங்களுடைய வேலைகளை இழக்காது, அவர்கள் தொடர்ந்து தங்களுக்குத் தாங்களே முதலாளிகளாக இருந்தனர். விவசாய வேலையைக் காட்டிலும் மேலான வேலைக்கு அவர்கள் போகக்கூடவில்லை. தங்களின் வருமானம் தாழ்ந்தபோதிலும் அதைக்கொண்டு

அவர்கள் சமாளிக்க வேண்டியிருந்தது. தொழிற்சங்கங்களாயிருந்தால் குறைந்த வருவாயை ஏற்றுக்கொள்ள உழைப்பாளிகள் சம்மதித்திருக்கமாட்டார்கள். எனவே, உற்பத்தி எவ்வளவு குறைந்துவிட்டதென்பதை ஒப்பிட்டுப்பார்க்கும்போது, ஊதியத்திற்காகவும் சம்பளத்திற்காகவும் வேலை செய்யும் தொழிலாளிகளோடுமட்டும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்காமல் வேலை செய்யும் அனைவரோடும் ஒப்பிடல் வேண்டும்.

உலகப் போர்கள் இரண்டுக்கும் இடைப்பட்ட காலத்தில், ஏனைய நாடுகளைக் காட்டிலும் பிரிட்டனில்தான் வேலையின்மை அதிகம் காணப்பட்டது. அரை மில்லியன் உழைப்பாளிகளைக் குறைந்தபட்சமாகக் கொண்டு 1920-க்கும் 1939-க்கும் இடையே உள்ள ஆண்டுகளில் தவிர்த்திருக்கக்கூடிய வேலையற்றோரின் எண்ணிக்கையைக் கணக்கிட்டுப் பார்த்தால், வருடத்திற்கு 800,000 பேரே வேலையற்றிருந்தனர் எனக் கொள்ளலாம். வேலை செய்தோரின் மொத்த எண்ணிக்கை 20 மில்லியனாக இருந்தது. எனவே, இக் கணக்குப்படி தவிர்த்திருக்கக்கூடிய வேலையின்மை நிலையை அடைந்தோர் 4 சதவீதமே. உண்மையில் இதைக்காட்டிலும் குறைந்த வீதமாகத்தான் இருந்திருக்கக்கூடும். ஏனெனில், தொடர்ந்து அதே வேலையைச் செய்தோரையும், வேறு வேலைகளுக்குச் சென்றோரையும்விட வேலையற்றிருந்தோர் திறமை குன்றியவர்களாக இருந்திருக்கலாம். மேலும், முழுச் சக்திக்குப் பயன்படாத தொழிற்சாலைகள், சுரங்கங்கள்போன்ற சாதனங்களை எடுத்துக்கொண்டால், முழுத்திறனுடன் வேலை செய்யாத தொழிலாளிகளைக்காட்டிலும் அவை குறைவாகவே இருந்திருக்கக் கூடும். என்றாலும், தவிர்க்கப்பட்டிருக்கக்கூடிய வேலையின்மையை அடைந்தோர் 4 சதவீதமென்றே வைத்துக்கொள்வோம்.

இவ்விழப்பு குறைந்த அளவுதான் என்று சொல்வதற்கில்லை. ஏனெனில், இதனால் மக்களுக்கேற்பட்ட கவலையும் இன்னலும் அளவிட்டுக் கூறமுடியாது. இதுபோன்று மறுபடியும் ஏற்படாதபடி நாம் தவிர்க்கவேண்டும். எனினும், இதனால் ஏற்பட்ட உற்பத்தியின் இழப்பு அவ்வளவு மோசமானது என்று சொல்வதற்கில்லை. உற்பத்தித் தளவாடங்கள், துணைச்சாதனங்கள், இன்னும் இதர முதற்கருவிப் பொருள்கள் (capital goods) ஆகியவற்றின் பெருக்கத்தையும் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியையும் ஒப்பிட்டுப்பார்க்கும்போது, இவ்விழப்பு அவ்வளவு பெரியதன்று. விஞ்ஞான முன்னேற்றமும் புத்தமைப்பும் நமக்குப் புதிய மேலான உற்பத்தி முறைகளை அளிப்பதோடு, புது வகையான உயர்ந்த பண்டங்களையும் நமக்குத் தருகின்றன. இவற்றால் ஏற்படும் பலன் வியாபாரத்துறைபோன்ற பணிகளைக் காட்டிலும் பொறிவழியாக்கத் தொழில்போன்ற தொழில்களில் அதிகமாகும். இருப்பினும், 1952 முதல் 1962 வரை பிரிட்டனின் மொத்த

உற்பத்தி சராசரி வருடத்திற்கு 2¾ சதவீதம் உயர்ந்துள்ளது; வருங் காலத்தில் இதைக்காட்டிலும் அதிகமாய் உயரக்கூடும். சாதாரண பிரிட்டிஷ் தொழிலாளி ஒருவன் முதல் உலக யுத்தம் முடிவான காலத்தில் எவ்வளவு உற்பத்தி செய்தானோ,அதைக்காட்டிலும் இப்போது 50 சதவீதத்திற்குமேல் அதிகமாக உற்பத்தி செய்கிறான். தவிர்த் திருக்கக்கூடிய 4 சதவீத வேலையின்மையால் ஏற்பட்ட நட்டத்தைக் காட்டிலும் இப் பலன் அதிகமானதாகும். கீன்சும் அவரைப் பின்பற்று வோரும் உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தம் ஏற்பட்ட 1929ஆம் ஆண்டின் இலையுதிர் காலம்முதல் இரண்டாம் உலக யுத்தம்வரை நீடித்துவந்த வேலையின்மையால் வசப்படுத்தப்பட்டனர் என்றே நான் நினைக்கின்றேன். இந்தக் காலத்தில்தான் அமெரிக்காவில் சராசரி 10 மில்லியனுக்குமதிகமான தொழிலாளிகள் வேலையற்றிருந்தனர். வேலை யற்றோரின் எண்ணிக்கை ஓர் ஆண்டுகூட 8 மில்லியனுக்குக் குறை வாக இல்லை. 1931–33ஆம் ஆண்டுகளில் அவர்களின் எண்ணிக்கை 12 மில்லியனுக்கு அதிகமாக இருந்தது. ஆனால், இவ்வாறு பெரிய எண்ணிக்கையில் நீடித்த காலம்வரை வேலையற்றிருந்த நிலை அதற்குப் பின் எப்பொழுதுமே ஏற்பட்டதில்லை. இந் நிலை மறுபடியும் ஏற்படு மென்று தளர்நோக்குடைய சில பொருளாதார அறிஞர்கள் வலியுறுத் தினர். ஆனால், அதுபோன்ற நிலை மறுபடியும் ஏற்படவில்லை. இந் நிலையில் உழைப்பாளிகளையும் இதர உற்பத்திச் சாதனங்களையும் பல்வேறு மாற்று வழிகளுக்கிடையே எவ்வாறு பகிர்ந்து பயன்படுத்துவ தென்ற முக்கியமான பொருளாதாரப் பிரச்சினை இல்லாததுபோல் தோன்றலாம். எவ்வாறெனில், வேலையற்றிருக்கும் உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும் பயன்படுத்துவதன்மூலமாக ஒன்றையும் இழக்காமல் சிலவற்றை அதிகமாக நாம் உற்பத்தி செய்யமுடியும். அப்போது நாம் பொருளாதாரப் பெருக்க நிலையை அறிவுறுத்த வேண்டிய நிலைக்கு வருகிறோம்.

இவ்விதமான நிலைகளை விளக்கும் நூலாக இந் நூல் அமைவதன்று. பொருளாதாரக் கருத்திற்குக் கீன்சு செய்துள்ள பணியின் விளைவாக நீடித்த பெருவாரியான வேலையின்மையைத் தவிர்க்கமுடியும் என்றே நான் கருதுகிறேன். எனவே, ஓரளவு வேலை நிறைவு இருப்பதாகவே கொண்டு இந் நூலை நான் எழுதுகிறேன். இருப்பினும், பொருளாதார மந்தத்தையும் அதிக வேலையின்மையையும் தவிர்ப்பதுபற்றிய பொது வான பிரச்சினையை 23ஆம் அதிகாரத்தில் விளக்குவேன்.

உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தத்தினால் கவரப்பட்ட சில பொருளாதார ஆசிரியர்கள் முதலாளித்துவ முறையில் (அதாவது, சோவியத் ரஷ்யாவில் உள்ளதைப்போன்று அனைத்தையும் திட்ட முறையால் செயலாற்றும் பொருளாதார அமைப்பிற்கு நேர்மாறான

தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பு முறையில்) ஏற்படும் பெருவாரியான வேலையின்மையைத் தவிர்க்க முடியாதென வாதிக்க லாயினர். அவர்களுடைய இவ் வாதம் சரியானதுதான் என்பதற்கு எவ்வித ஆதாரமுமில்லை என்பதையும், உலக யுத்தத்திற்குப்பின் இருக்கும் நிலை இதற்கு நேர்மாறானது என்பதையும் நான் வலியுறுத்த விரும்புகிறேன். அவர்களுடைய வாதம் உண்மையானது என்று வைத்துக்கொண்டாலும், பொருளாதார மலர்ச்சியை இழக்க நேரிட்ட போதிலும், தனி ஒருவரின் பொருளாதார உரிமையையே நாம் விரும்பலாம்.

வேலை நிறைவை அடைவதென்ருல், வேலை செய்ய விரும்பும் அனைவருக்கும் அரசாங்கம் வேலை கொடுக்கவேண்டும் என்று சிலர் கூறுவர். ஆனால், அவ்வாறு செய்வதில் ஏற்படக்கூடிய பெருங்கேடு என்னவெனில், அரசாங்க வேலைக்கு மனுச் செய்வோரின் எண்ணிக்கை மிதமிஞ்சிவிட்டால் (அரசாங்க வேலையிலுள்ள நிபந்தனைகளும் கூலியும் மேன்மையானவாகவும் உயர்வானவாகவும் இருந்தால் இந் நிலை ஏற்படுவ துண்டு), அரசாங்கம் பயன் குறைந்த சில திட்டங்களை அதிகச் செலவில் செயற்படுத்தவேண்டிய நிலை ஏற்படும். அப்போது சமூகத்திற்கு அதிகப் பயனை அளிக்கக்கூடிய இதர வேலைகளிலிருந்து தொழிலாளிகள் கவரப்பட்டு, அரசாங்க வேலையில் அனுவசியமாகப் பணிபுரிய நேரிடும். மேலும், தனிப்பட்ட முதலாளிகளிடம் வேலை செய்யும்போது திறமை யுடன் செய்யவில்லையெனில், தங்களுடைய வேலையை இழக்க நேரிடும் என்ற பயத்தால், தொழிலாளிகள் உற்சாகமாக வேலை செய்வர்; மாருக, அவர்கள் அரசாங்கம் அளிக்கும் 'நிவாரண வேலைகளில்' (relief works) அவ்வளவு உற்சாகமாக வேலை செய்யமாட்டார்கள். எனவே, சாதாரண வழிகளில் தொழிலாளிகளுக்கு வேலை கிடைக்கக் கூடிய சூழ்நிலைகளை அரசாங்கம் ஏற்படுத்த வேண்டுமென்பதும், பொதுப்பணித்துறைத் திட்டங்களில் (public works programme) நல்ல திட்டங்களைமட்டுமே மேற்கொள்ளவேண்டுமென்பதும் என் கருத்து. ஆனால், பொதுப்பணித்துறையிலுள்ள திட்டங்கள் பெரியன வாகவும் நெகிழ்ச்சியுடையனவாகவும் இருத்தல் நன்று. அப்போது தான் வேலையின்மை அதிகமாகக் காணப்படும்போது இத் திட்டங்களை விரிவாக்கமுடியும்.[1]

எனவே, வேலை நிறைவு என்ருல், வேலையின்மையே இல்லாத நிலை என்று பொருளன்று; அல்லது எவ்விதமான மாற்றமும் இல்லாது, எல்லோருக்கும் வேலை உத்தரவாதம் கொடுக்கின்ற நிலை என்றும் பொருளன்று. அவ்வாருக நாம் பொருள் கொண்டால் பொருளாதார முன்னேற்றம் தடைப்படும் என்று உறுதியாக நான் கூறமுடியும்.

1. இதற்கு 23ஆம் அதிகாரத்தைப் பார்க்கவும்.

பொதுத்துறைக் கொள்கை (public policy), ஏறக்குறைய மாருத வேலைநிலையை அடைவதற்குரிய சூழ்நிலைகளை ஏற்படுத்தி, அவற்றை நிலைபெறச் செய்யும் குறிக்கோள் கொண்டதாயிருக்கவேண்டும். குறிப்பாக, நீண்ட காலம்வரை பெருவாரியான தொழிலாளிகள் வேலையின்றி இருக்கவேண்டிய நிலையைத் தவிர்க்கும் குறிக்கோளுடையதாக அது அமையவேண்டும்.

2. உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரம் (Higher Standard of Living)

ஒரு சாதாரண மனிதனும் அவனது மனைவியும் இன்று அவர்கள் கொள்வதைக்காட்டிலும் சிறந்த, பல்வகையான உணவுப் பண்டங்களை விரும்புகின்றனர் ; இன்றுள்ளவற்றைக்காட்டிலும் சிறந்த ஆடைகள் இன்னும் அதிகமாக வேண்டுமென விரும்புகின்றனர் ; இப்போது இருப்பதைக்காட்டிலும் சிறந்த வீடு வேண்டுமென்றும், தமது குழந்தைகள் இதைவிடச் சிறந்த கல்வி பெறவேண்டுமென்றும் விரும்புகின்றனர் ; பிரயாணம் செய்ய அதிக வாய்ப்பும், மகிழ்வூட்டும் செயல்களில் ஈடுபடும் வாய்ப்பும் இன்னும் அதிகமாக வேண்டுமென்றும் விழைகின்றனர். பொதுவாகக் கூறுமிடத்து, வாழ்க்கைக்கு இன்றியமையாத தேவைகளும் (necessities of life), வசதிகளும் (comforts), மகிழ்வூட்டு பொருள்களும் இன்னும் அதிக அளவில் வேண்டுமென்று விரும்புகின்றனர். மேற்கூறிய எல்லாவற்றினையும் வாழ்க்கைத்தரம் என்னும் சொற்ருெடர் உள்ளடக்கும். எனவே, அவர்கள் விரும்புவது உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரமே ஆகும்.

மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை நிலைநிறுத்துவதும் அதை மேன்மையடையச் செய்வதுமே பொருளாதாரக் கொள்கையின் பொதுவான குறிக்கோளாகும். இப்பொதுக் குறிக்கோள் உணவு ஊட்டம் (சிறப்பாகக் குழந்தைகளுக்கு), வீட்டு வசதி ஆகியவற்றின் தரங்களை உயர்த்துவது, போதுமான உடல்நலப் பணிகள் எல்லோருக்கும் கிடைக்கும்படி செய்வது, பொதுமக்களுக்கெனப் பூங்காக்கள், விளையாட்டு மைதானங்கள், இன்னும் பிற வசதிகளை அளிப்பது ஆகிய பல்வேறு தனிக் குறிக்கோள்களைக் கொண்ட ஒன்ருகும். நாட்டின் சிறந்த பாதுகாப்பிற்காகச் சில சமயங்களில் வாழ்க்கைத்தரத்தை ஓரளவிற்குத் தியாகம் செய்யவேண்டியுள்ளது. எனினும், இத் தியாகத்தை எந்த அளவிற்குச் செய்யவேண்டுமென்பதில் கருத்து வேறுபாடுகள் ஏற்படலாம். இக் கருத்தையொட்டி 1951ஆம் ஆண்டில் தொழிற் கட்சி கொண்டுவந்த ஆட்சிக் கொள்கையைத் திரு. பேவன் (Mr. Bevan) என்பாரும் மற்ருேரும் ஏற்றுக்கொள்ளவில்லை. மேலும், அரசாங்கம் எவ்வளவு தூரம் வாழ்க்கைத்தரத்தை

நிர்ணயிப்பவைகளுக்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்கவேண்டுமென்பதைப் பொறுத்தும் மக்களிடையே கருத்து வேற்றுமைகள் ஏற்படுவதுண்டு. எடுத்துக்காட்டாக, பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் பொதுமக்களின் சுகாதாரத் திற்கும் நாட்டின் பாதுகாப்பிற்கும் மிதமிஞ்சிச் செலவிடுகிறதென்று சிலர் கருதுகின்றனர். இக் காரியங்களுக்காகச் செலவிடப்படும் பணத்தைக் குறைத்து, வரிகளையும் குறைத்து, பொதுமக்கள் தங்கள் இஷ்டப்படி செலவிடுமாறு விட்டுவிடுவது சிறந்தது என்பது அவர்களுடைய கருத்தாகும். இவ்விதமான கருத்து வேறுபாடுகள் பொதுக் குறிக்கோளை அடையும் வழிகளைப்பற்றியனவேயன்றி, அக் குறிக்கோளைப் பற்றியனவல்ல.

மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தை உயர்த்துவது என்ற குறிக்கோளைச் சிறந்த முறையில் அடைவது எவ்வாறு என்பதைப்பற்றியே இந் நூல் ஆய்கிறது. ஆடம் ஸ்மித் (Adam Smith) என்பவர் காலத்திலிருந்து, ஏன் அதற்கு முன்பிருந்தே எழுதப்பட்ட பொருளாதார நூல்களும் இதைப்பற்றியவைகளேயாகும். வேண்டுமாயின், பொருளாதார இயல் வாழ்க்கைத் தரத்தை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளைப்பற்றிய ஆய்வே என்று நான் கூறுவேன். எட்வின் கேனன் (Edwin Cannan) என்பாரின் சொற்களில் கூறவேண்டுமாயின், ‘நாமெல்லாம் நன்றாக இருப்பதுபோன்றுதான் (அல்லது வேண்டுமானால் தாழ்ந்து இருப்பது போன்று என்ற சொற்றொடரைக் கொள்ளலாம்) இருக்கிறோம்’. ஆனால், நம்மில் சிலர்மட்டும் ஏன் மற்றவர்களைக்காட்டிலும் மேன்மையாக இருக்கவேண்டும்? இது பொதுக் கொள்கை எவ்வாறு இருக்கவேண்டு மென்று ஆசிரியர் விரும்புகிறாரோ, அதை ஒரு படி அதிகமாகக் கூறுவதாகும். இருப்பினும், இது விரும்பத்தக்கதொரு படிநிலையே. எவ்வாறெனில், அரசாங்கம் தலையிடுவதால் அல்லது தலையிடாததால் மக்களிடையே தோன்றும் கருத்துகள் என்னவென்றும், பல்வேறு பொருளாதாரக் கொள்கைகளுக்கேற்பப் பொருளாதார அமைப்பு முறை எவ்வாறு செயற்படுகிறதென்றும் புனைந்தறியக்கூடிய வாய்ப் பினை அந் நிலை தருகிறது. அந் நிலையைத்தான் ஆடம் ஸ்மித்முதல் கீன்சுவரையுள்ள பொருளாதார ஆசிரியர்களில் சிலர் தீவிரமாகக் கையாண்டனர். மற்றவர்களோ, பொருளாதார அமைப்பு முறையை மட்டும் ஆய்ந்து விளக்கிவிட்டு, வாசிப்போரே தங்களது சொந்த முடிவுகளைக் கொள்ளுமாறு விட்டுவிட்டனர். எல்லா நிகழ்ச்சிகளிலும் பொருளாதார. இயல் எவ்வாறு மாறுதிருக்கின்றதோ, அதுபோன்றே வாழ்க்கைத்தரத்தை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள்பற்றிய பொருளும் மாறுதிருக்கின்றது. இப் பொருள்பற்றியே நாமும் தொடர்புடையவர் களாயிருந்து, இந் நூல் முழுவதிலும் பொருளாதார அமைப்பு முறை எவ்வாறு செயற்படுகிறதென்பதையும், வாழ்க்கைத் தரத்தை நிர்ண யிக்கும் சக்திகள் யாவை என்பதையும் விளக்குவோம். இவ்வுட்பிரிவின்

எஞ்சிய பகுதியில் சமூகப் பாதுகாப்பு என்ற சொற்றொடரின் பொருளை வரையறுத்துக் கூறுவதில் முற்படுவோம்.

'நுகர்வுப் பண்டங்கள்' (consumers' goods) என்னும் பொருளாதாரச் சொற்றொடர் அவசியமானதும் பயனுள்ளதுமான சொற்றொடராகும். நுகர்வோரின் விருப்பங்களை நேரடியாகத் திருப்தி செய்யக்கூடிய அல்லது அவர்களுக்கு மகிழ்வூட்டக்கூடிய (சூரிய வெளிச்சம்போன்ற இலவசப் பொருள்களைத் தவிர) எல்லாப் பொருள்களும் நுகர்வுப் பொருள்களில் அடங்கும். நுகர்வோரின் விருப்பங்களை நேரடியாகத் திருப்திசெய்யாது மறைமுகமாகத் திருப்தி செய்யும் தொழிற்சாலைகள், பொறிகள், ரெயில்வேக்கள், லாரிகள், கச்சாப் பொருள்கள் போன்ற இதர பொருள்களனைத்தும் உத்பத்தியாளர் பொருள்கள் அல்லது முதற் கருவிப் பொருள்கள் அல்லது முதலீட்டுப் பொருள்கள் எனப்படும். எனவே, மக்கள் வாரந்தோறும் நுகரும் நுகர்வுப் பொருள்களின் அளவும் அவற்றின் தன்மையுமே அவர்களது வாழ்க்கைத்தரத்தை நிர்ணயிப்பனவாகும்.

சில்லறையாக விற்கப்படும் ஒவ்வொரு பொருளும் (தச்சன் பயன்படுத்தும் சாதனங்கள், டாக்சி டிரைவர் பயன்படுத்தும் பெட்ரோல்போன்ற பொருள்களைத் தவிர) நுகர்வுப் பொருளாகும். அதோடு, அரசாங்கமும் இதர பொதுத்துறைக் குழுக்களும் அளிக்கின்ற பொருள்களும் நுகர்வுப் பொருள்களாகும். இவற்றுள் கல்வி வசதியைப்போன்ற சில இலவசமாக அளிக்கப்படுகின்றன; குடிதண்ணீர்போன்ற மற்றவைகள் கட்டணத்திற்கு அளிக்கப்படுகின்றன.

நுகர்வுப் பொருளாக உள்ள ஒரு பொருள் உற்பத்தியாளர் பொருளாகவும் இருக்கலாம். அப் பொருள் எவ்வாறு பயன்படுத்தப் படுகிறதென்பதைப் பொறுத்தே, அது நுகர்வுப் பொருளா அல்லது உற்பத்தியாளர் பொருளா என்பதை நாம் அறியவருகிறோம். நிலக்கரி சமையற்கட்டிலோ, தொழிற்சாலையிலோ, ரெயில் இஞ்சினிலோ பயன்படுத்தப்படலாம். அதேபோன்று, கார்கள் தொழிற் காரியங்களுக்காகவும் உல்லாசப் பயணத்திற்காகவும் பயன்படலாம். தனக்கு வேண்டிய ஆடையைத் தானே தைத்துக்கொள்ளும் பெண்மணி ஒருத்தி வாங்கும் துணி நுகர்வுப் பொருள் ஆகும். ஆனால், தையற்காரன் வாங்கும்போது அதுவே உற்பத்தியாளர் பொருளாகிறது. எனவே, உற்பத்தியாளர்களிடமோ அல்லது வியாபாரிகளிடமோ இருப்பாக உள்ள நுகர்வுப் பொருள்கள் 'முதற்கருவிப் பொருள்கள்' எனப்படும். நுகர்வோர் அவற்றை நுகரும்போது (அதாவது, உண்ணும்போது அல்லது உடுத்தும்போது அல்லது பயன்

கொள்ளும்போது), அவை அவர்களுடைய வாழ்க்கைத் தரத்தில் இடம் பெறுகின்றன.

அநேக காரியங்களைப் பொறுத்தவரை, 'நுகர்வுப் பொருள்கள்' என்னும் சொற்றொடரைப் பயன்படுத்துவதே போதுமானது. எனினும், சில சமயங்களில் அப் பொருள்களைப் பண்டங்கள் (commodity) என்றும், பணிகள் (services) என்றும் பாகுபடுத்த வேண்டியுள்ளது. அதோடு, நீடித்துப் பயன்தரும் பொருள்கள் (durable goods), நீடித்துப் பயன்தராப் பொருள்கள் (non-durable goods) என்றும் பாகுபடுத்த வேண்டியுள்ளது. மேலும், கத்தரிக்கோல், ரொட்டி போன்ற பொருள்கள் கண்கூடானவைகள் (tangibles). ஆனால், பணியோ அப்படிப்பட்டதன்று; ஒரு பணியை நாம் தொட்டு உணரமுடியாது; புகைப்படமாக எடுக்கவும் இயலாது. இப் பணி மருத்துவர் பணியாகவோ, ஆசிரியர் பணியாகவோ, வீட்டு வேலைக்காரன் பணியாகவோ இருக்கலாம்; அல்லது வீடு போன்ற நீடித்துப் பயன்தரும் பொருளின் பணியாக இருக்கலாம்; அல்லது டாக்ஸி டிரைவரும் டாக்ஸியும் சேர்ந்து புரியும் பணியாகவும் இருக்கலாம். மருத்துவப் பணியைச் சான்றாகக் கொண்டால், மருத்துவர் அல்லது அவர் பயன்படுத்தும் கருவிகள் கண் கூடானவை; அதாவது, அம் மருத்துவரையோ அல்லது அக் கருவி களையோ நாம் தொட்டு உணரவும் புகைப்படம் பிடிக்கவும் முடியும். ஆனால், மருத்துவரையோ அல்லது அவரின் கருவிகளையோ நாம் வாங்குவதில்லை. மாறாக, அவர் செய்யும் அறுவைச் சிகிச்சைபோன்ற பணிகளுக்குத்தான் நாம் (அல்லது நமக்காக அரசாங்கம்) பணம் கொடுக்கின்றோம். அப் பணியானது பருப்பொருள்போல் தொட்டு உணரக்கூடியதன்று. ஆனால், ஒரு வீடு கண்கூடான பொருளாகும். எனினும், அவ் வீடு நமது வாழ்க்கைத்தரத்தில் இடம்பெறுவதில்லை. மாறாக, இடவசதி, பாதுகாப்புப் போன்ற வீட்டின் பணிகளே வாழ்க்கைத்தரத்தில் இடம்பெறுகின்றன.

நீடித்துப் பயன்தரும் பொருள்களுக்கும் நீடித்துப் பயன்தராப் பொருள்களுக்கும் உள்ள வேறுபாடு ஒருமுனையானதே. வீடுகள், தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள் (furniture), குளிர்பாதுகாப்புப் பெட்டி (refrigerator), கம்பியில்லாத் தந்தி, டெலிவிஷன் பெட்டி, கார், உல்லாசப் படகு ஆகியவை நீடித்துப் பயன்தரும் நுகர்வுப் பொருள் களாகும். ஆனால், துணிமணிகள் நீடித்துப் பயன்தரும் பொருள்களா? இக் கேள்வியை ஆழ்ந்து சிந்திப்பதால் பயனில்லை. ஏனெனில், ஆடவர்களில் சிலர் தங்களுடைய ஆடைகளைப் பல ஆண்டுகள்வரை பயன்படுத்துவதுண்டு; சில பெண்களோ தங்களது உடையை ஒரு சில மாதங்களில் கிழித்துவிடுவதுமுண்டு. ஒரு வாரத்திற்கு வேண்டிய

துணிமணிகள், சமையலுக்கு வேண்டிய சாமான்கள் ஆகிய வற்றிற்குச் சராசரியாக ஏற்படும் செலவினை அடிப்படையாகக் கொண்டு, வாழ்க்கைத்தரத்தை அல்லது குடும்பச் செலவை அளவிடும் பிரச்சினையை நீண்டதொரு காலத்திற்கென்று, குறைந்தது ஓர் ஆண்டிற்கென்று கணக்கிட்டுத் தீர்க்கமுடியும்.

சாதாரண மனிதன் ஒருவன், 'என்னுடைய வாழ்க்கைத்தரம் உயரவேண்டும்' 'என்று கூறுவதில்லை. மாறாக, 'எனக்கு அதிகப் பணம் வேண்டும்' என்றே அவன் பெரும்பாலும் கூறுகிறான். இருப்பினும், தன்னுடைய வாழ்க்கைத்தரத்தை உயர்த்துவதற்காகத்தான் அவன் அதிகப் பணத்தை விரும்புகின்றான். அவ்வாறு அவனுடைய பணவருவாய் 10 சதவீதம் அதிகரிக்கும்போது, அவன் வாங்க விரும்பும் பொருள்களின் விலைகளும் 10 சதவீதம் உயர்ந்து விட்டால், முன்பைவிட மேலான நிலையை அவன் அடையமுடியாது; விலைகள் 10 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக ஏறிவிட்டால், முன்பைவிட மோசமான நிலையையே அடைவான். மாறாக, விலைகள் தாழ்ந்து விட்டதென்றால், அவனுடைய வருமானம் எவ்வளவிற்கு அதிகமாகி யுள்ளதோ அவ்வளவிற்கு அவனுடைய வாழ்க்கைத்தரமும் உயரும். இவ்வாறாக, பணவருவாய்க்கும் வாழ்க்கைத்தரச் செலவிற்குமுள்ள தொடர்பினை அனைவரும் அறிவர். எனவே, தங்களின் வாழ்க்கைத் தரம் உயர்வதற்கும், தாங்கள் சேமிக்க விரும்பும் தொகையைச் சேமிப்பதற்கும் தங்களின் உண்மை வருமானம் (real income) உயரவேண்டுமென்று மக்கள் அனைவரும் விரும்புவர். 'உண்மை வருமானம்' என்பது, பணவருவாயைக் கொண்டு வாங்கக்கூடிய பொருள்களைக் குறிக்கிறது.

இவ்வாறாக, வாழ்க்கைத்தரம் என்பது வருவாயையே சார்ந்தது என்னும் கருத்திற்கு நாம் வருகிறோம். எனவே, வாழ்க்கைத்தரம் என்ற கருத்தினைக் காட்டிலும் வருமானம் என்ற கருத்தே முக்கியமானதாகும்.

வாழ்க்கைத்தரத்திற்கும் வருமானத்திற்கும் குறுகிய காலத்தில் வேறுபாடு ஏற்படலாம். எவ்வாறெனில், வீண்செலவு செய்யும் ஒருவன் தனது வருவாய்க்குமேல் கடன் வாங்கிச் செலவழிக்கும்போது, அவனுடைய வாழ்க்கைத்தரம் அப்போது உயரலாம். ஆனால், தனது வருமானம் மாறாதிருக்க, தான் வாங்கிய கடனையும் வட்டியையும் திரும்பக் கொடுக்கும்போது, அவனுடைய வாழ்க்கைத்தரம் தாழ்ந்து விடுகிறது. இதற்கு மாறாக, எதிர்காலத்திற்கெனச் சேமிக்கும் ஒருவனுக்கு, அவனது முதலீட்டின் வழியாகக் கிடைக்கும் வருவாயால் பிற்கால வருவாய் அதிகமாயிருக்கும். எனவே, சேமிக்காமலிருந்திருந்தால் அவன் அடைந்திருக்கக்கூடிய வாழ்க்கைத்தரத்தைக் காட்டிலும்

பிற்காலத்தில் அவனுடைய வாழ்க்கைத்தரம் உயர்ந்ததாயிருக்கும். ஆனால், சேமிக்கும் காலத்தில், தான் அடையக்கூடிய வாழ்க்கைத்தர உயர்வைக்காட்டிலும் தாழ்ந்த வாழ்க்கைத்தரத்தையே அவன் பெறுவான்.

இவ்வுண்மை தனி மனிதனுக்குமட்டுமன்றி, ஒரு நாட்டிற்கும் பொருந்துவதாகும். ஒரு நாடு வெளிநாடுகளுக்குக் கடன் கொடுக்கவும், வெளிநாடுகளில் முதலீடு செய்யவும் வேண்டுமென்பதற்காகத் தனது நடப்புச் செலவைக் குறைத்துக்கொள்ளலாம். இதற்கு மாறாக, நடப்பு நுகர்ச்சிக்கென அதிகம் செலவிடுவதற்காக ஒரு நாடு, தான் வெளி நாடுகளில் செய்துள்ள முதலீட்டின் ஒரு பகுதியை விற்கவும், வெளி நாடுகளிலிருந்து கடன்வாங்கவும் கூடும். அப்போது தாற்காலிகமாக அந் நாட்டின் வாழ்க்கைத்தரம் உயரும். ஆனால், வருங்காலத்தில் அதனுடைய வாழ்க்கைத்தரமும் வருவாயும் தாழ்ந்துவிடும்.

இவ்வாறாக, வெளிநாடுகளிலிருந்து கடன் பெறுவதையோ அல்லது வெளிநாடுகளுக்குக் கடன் அளிப்பதையோ நாம் கருதாமல், ஒரு நாட்டின் வருமானத்தை எண்ணிப்பார்த்தால், அது அந் நாட்டினுடைய உற்பத்தி ஆக்கத்தையே சார்ந்தது என்பது தெளிவாகும். ஏனெனில், அந் நாடு தனக்குத் தானே கடன் கொடுத்துக்கொள்ளவும், தன்னிட மிருந்தே கடன் பெற்றுக்கொள்ளவும் முடியாது. (இருப்பினும், தனி நபர்கள் தங்களுக்குள் கடன் கொடுத்துக்கொள்ளவும் பெறவும் அல்லது அரசாங்கத்திற்குக் கடன்'கொடுக்கவும் கூடும்.) எனினும், அந் நாடு தன்னுடைய உற்பத்திச் சொத்துகளை (productive assets) அதி கரிப்பதன்மூலமாகவோ அல்லது குறைப்பதன்மூலமாகவோ தன் னுடைய உற்பத்தி ஆக்கத்தினை அதிகரிக்கவும் அல்லது குறைக்கவும் கூடும். உதாரணமாக, தனது சொத்துகளை அதிகரிப்பதற்காகத் தன்னிடமுள்ள உழைப்பு, இதர சாதனங்கள் ஆகியவற்றின் பெரும் பகுதியைப் பயன்படுத்தியும், நடப்பிலுள்ள நுகர்ச்சிப் பொருள்களுக் காக எஞ்சியுள்ள சிறு பகுதியைப் பயன்படுத்தியும் தனது வருங்கால உற்பத்தி ஆக்கத்தினை அதிகரிக்க முடியும். மண் அரிப்பு, வெள்ளம் ஆகியவை ஏற்படாமல் தடுக்கவும், நல்ல நீர்ப்பாசன வசதி, வடிகால் ஆகியவற்றைப் பெறவும், அதிக விளைச்சலைத் தரக்கூடிய பயிர் வகை களைப் புகுத்தவும் பல்வேறு திட்டங்களை மேற்கொண்டு அவற்றையெல் லாம் முடித்துவிட்டால், முன்பைவிட அதிக விளைச்சலை அந் நாடு பெறும். மேலும், இப்போதுள்ளதைவிட சிறந்த போக்குவரத்து வசதியை யும், செய்தித் தொடர்பு (communication) வசதியையும், மின்சார வசதியையும், பெருமளவில் தொழிற்சாலைகளையும், பொறிகளை யும் அமைத்துவிட்டால், அதன் உற்பத்தி பெருகும். ஆனால், இவ்வாறு தனது சொத்துகளை அதிகரிக்கவேண்டுமாயின், தான் நுகரக்கூடிய

அளவைக்காட்டிலும் அந் நாடு குறைவாகவே நுகரவேண்டியுள்ளது. மாறாக, தனது சொத்துகளைப் பராமரிப்பதை அந் நாடு அசட்டை செய்யுமாயின், பிற்பாடு அவற்றையெல்லாம் செம்மைப்படுத்துவ தற்கும், புதுப்பிப்பதற்கும், பழையனவற்றை நீக்கிப் புதியனவற்றைப் புகுத்துவதற்கும் பெருமளவில் உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களை யும் பயன்படுத்த வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டுவிடும். அவ்வாறின்றித் தனது சொத்துகளைப் பராமரிப்பதில் அக்கறை காட்டியிருந்தால், அத் தொழிலாளிகளையும் சாதனங்களையும் நடப்பிலுள்ள நுகர்ச்சிப் பொருள் களைப் பெருக்குவதற்காகப் பயன்படுத்தலாம். இருப்பினும், காலம் செல்லச் செல்ல அச் சொத்துகளெல்லாம் தமது பயனை இழந்து, அத ஞல் உற்பத்தி ஆக்கம் தாழ்ந்துவிடும். அவைகள் பயனற்றவைகளாக ஆகும்போது, அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புதுவகையான சொத்துகளைப் பயன்படுத்துவதற்கு எவ்வித முன்னேற்பாடும் செய்யப்படாதிருந்தால், அந் நாட்டின் உற்பத்தி பெருமளவில் தாழ்ந்துவிடும்.

உற்பத்தியின் முடிவான நோக்கம் நுகர்ச்சியே என்பதும், மக்கள் தங்களுடைய வாழ்க்கைத் தரத்தைப் பேணுதற்கும் உயர்த்துதற்குமே வருமானத்தை விரும்புகின்றனர் என்பதும் உண்மைதான். எனினும், ஒரு குடும்பத்தின் அல்லது ஒரு நாட்டின் நீண்ட காலத்து வாழ்க் கைத்தரத்தை, அதனுடைய நடப்பு நுகர்ச்சி நிலையைக்கொண்டு அள விடுவது சிறந்ததன்று. ஏனெனில், மிதமிஞ்சிய செலவால் நடப்பு நுகர்ச்சிநிலை தாற்காலிகமாக உயரலாம்; அல்லது அதிகமாகச் சேமிப்ப தால் அது தாற்காலிகமாகத் தாழலாம். எனவே, உண்மை வருவாயைக் கொண்டு வாழ்க்கைத்தரத்தை அளவிடுவதே சிறந்த வழியாகும்.

3. உயர்ந்த வேலை நிபந்தனைகள்
(Better Working Conditions)

தொழிலாளிகளில் அநேகர் தங்களுடைய வாழ்க்கையின் பெரும் பகுதியை வேலை செய்வதில்தான் பெரும்பாலும் கழிக்கின்றனர். ஆகவே, தங்களுடைய ஊதியத்தை அடைவதற்காக அவர்கள் எந்த நிபந்தனைகளில் வேலைசெய்யவேண்டியுள்ளது என்பதே அவர்களுக்கு முக்கியமானதாகும்.

அந் நிபந்தனைகளில் வேலை செய்யும் நேரம் ஒரு நிபந்தனையாகும். வேறு எவ்விதமான அலுவல்களுமின்றித் தங்களுடைய வேலைகளி லேயே மூழ்கிக் கிடக்கும் ஒருசிலரைத் தவிர, ஏனைய தொழிலாளிகள் அனைவரும் அதிகமான ஓய்வு நேரம் வேண்டுமென்று விரும்பு கின்றனர். ஆனால், வேலையேயின்றிச் சோம்பேறித்தனமாக இருப்பது எரிச்சலைக் கொடுக்கும் என்பது உண்மை. பொழுதுபோக்குப் பணி களில் வாழ்க்கை நடத்துவோருக்கு அப் பணிகளே அவர்களுடைய

தொழில்களாகும். தோட்ட வேலைக்காரனுக்குத் தோட்டவேலையே தொழில்; கோல்ஃப் (golf) பந்தாட்டக்காரனுக்கு அவ் விளையாட்டே தொழில்; சினிமா விமரிசனம் செய்வோருக்குச் சினிமாவிற்குச் செல்வதே தொழில். நம்மில் எல்லோருமே நமது வேலைகளில்மட்டுமன்றி, இதர காரியங்களிலும் ஈடுபட விழைகின்றோம். அக் காரியங்களில் அதிகமாக நாம் ஈடுபடுவதற்கு நமக்கு ஓய்வு நேரம் தேவை.

19ஆம் நூற்றாண்டின் பிற்பகுதியிலிருந்தே மேனாடுகளிளெல்லாம் வேலைநேரம் வெகுவாய்க் குறைக்கப்பட்டுவருகிறது; அதோடு ஊதியத்தோடு கூடிய விடுமுறை' நாட்களும் அதிகரிக்கப்பட்டுவருகின்றன. அதற்கு முன்பெல்லாம் தொழிலாளிகள் ஒரு நாளைக்கு 12 மணிநேரம், சில சமயங்களில் அதைக்காட்டிலும் அதிக நேரம் வேலைசெய்து வந்தனர். பிரிட்டனில் (நெசவாலைத் தொழிற்சாலைகளில் வேலைசெய்த) பெண்கள், இளைஞர்கள் ஆகியோரின் வேலைநேரம் 1847ஆம் ஆண்டுச் சட்டப்படி 10 மணிநேரமாகக் குறைக்கப்பட்டது. எனவே, அச் சட்டம் ஒரு பெரிய முன்னேற்றமான சட்டமாகப் புகழப்பட்டது. இன்று ஒரு நாளைக்குச் சராசரி 8 மணிநேரம் அல்லது அதற்கும் குறைவான நேரமே தொழிலாளிகள் வேலைசெய்கின்றனர். இன்னும் சிறிது காலத்தில் ஆஸ்திரேலியாவில் உள்ளதைப் போன்று ஒரு வாரத்திற்கு 5 நாட்களே வேலை நாட்களாகவும், வேலைநேரம் ஒரு வாரத்திற்கு 40 மணிநேரமாகவும் எங்கும் கொண்டுவரப்படலாம்.

அதிக நேரம் வேலை செய்வதன்மூலம் உழைப்பாளிகளின் உற்பத்தி ஆக்கத்தை அதிகரிக்க முடியாத தொழில்கள் பல உள்ளன. அத் தொழில்களிலெல்லாம் தொழிலாளிகள் விரைவில் களைப்படைவதுடன், வேலையிலுள்ள கவனமும் குறைந்துவிடுகிறது. அப்போது அவர்கள் பல தவறுகளைச் செய்வர். எனவே, வேலை பாழாவதோடு விபத்துகளும் அதிகமாக ஏற்படும். இதை அறியாத சில முதலாளிகள், தொழிலாளிகளை நீண்ட நேரம் வேலை வாங்கித் தவறு செய்தனர். வாரத்திற்கு 80 மணிநேரம் வேலை வாங்கினதற்குப் பதிலாக 70 மணிநேரம் வேலை வாங்கியிருந்தால், ஒருவேளை உற்பத்தியின் அளவு பெருகியிருந்திருக்கும். அநேக தொழில்களில் நாள் ஒன்றுக்கு 10 மணிநேரம்தான் தொழிலாளிகள் வேலை செய்தனர். எனவே, உற்பத்தியின் அளவு பெருகியது; தொழிலாளிகளுக்கு ஓய்வு நேரமும் அதிகமாயிருந்தது.

நீண்ட காலத்தை எடுத்துக்கொண்டால், ஒரு வாரத்திற்கு 60 முதல் 70 மணி நேரம்வரை வேலை செய்தால்தான் சில உழைப்பாளிகளின் உற்பத்தி ஆக்கம் உச்சநிலை அடையலாம். சில தொழில்களில் உழைப்பாளிகள் மிகவும் கவனமாயும் கச்சிதமாயும் வேலை செய்யவேண்டி

யுள்ளது; அல்லது கூர்ந்து கவனித்து வேலை செய்யவேண்டியுள்ளது. இவ்வகையான தொழில்களிலுள்ள உழைப்பாளிகள் 60 மணிநேரத்திற்குக் குறைவாகவும் ஒருவேளை 50 மணிநேரத்திற்கு அதிகமாகவும் வேலை செய்தால், தங்களுடைய உற்பத்தி அளவினை அதிகமாக்கலாம். யுத்தகாலம்போன்ற நெருக்கடியான காலத்தில், முழுமூச்சுடன் வேலை செய்து உற்பத்தியைப் பெருக்கவேண்டிய நிலை ஏற்படுவதால், வேலை நேரம்பற்றிய பிரச்சினை முக்கியம் வாய்ந்ததாகும். சாதாரண காலத்தில் இப் பிரச்சினை எழுவதில்லை. உயர்ந்த ஊதியத்தை அடைவதற்குப் பதிலாகத் தொழிலாளிகள் எவ்வளவு தூரம் அதிக ஓய்வு நேரத்தை விரும்புகின்றனர் என்பதுதான் இன்றுள்ள பிரச்சினையாகும்.

ஏனெனில், ஒரு வாரத்திற்கு 40 முதல் 48 மணிநேரம்வரை வேலை செய்கின்ற இன்றைய நிலையில், வேலை நேரத்தைச் சிறிது அதிகரித்தாலோ அல்லது குறைத்தாலோ, ஏறத்தாழ அதே விகிதத்தில் தான் உற்பத்தி அளவும் அதிகமாகும் அல்லது குறையும். ஒரு தொழிலிலுள்ள உழைப்பாளிகள் தங்களுடைய கோரிக்கையைப் பெறுவதில் சாதகமான நிலையை அடையும்போது, உயர்ந்த ஊதியத்தைக் கோரலாம்; அல்லது வேலைநேரத்தைக் குறைக்கும்படி கேட்கலாம்; அல்லது இவ்விரண்டு கோரிக்கைகளையுமே விரும்பலாம். வேலை நேரம் குறைக்கப்படுமாயின், அதற்குப் பதிலாக அதிக ஊதியத்தை அவர்கள் பெற்றிருக்கக்கூடும்.

கடந்த நூற்றாண்டுகளில் தொழிலாளிகளுக்குக் கிடைத்துள்ள அதிகப்படியான பணக்கூலிகள் (money wages), அவர்களுடைய வாழ்க்கைச் செலவில் ஏற்பட்டுள்ள ஏற்றத்தைச் சரிக்கட்டக்கூடியதாக மட்டுமே இருந்துள்ளது. இதைத் தவிர, கீழ்க்காணும் மாறுதல்களும் பொதுவாக ஏற்பட்டுள்ளன. தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியும் (technical progress) முதலீட்டுப் பெருக்கமும் (growth of capital) ஒரு வாரத்திற்கு ஒவ்வோர் உழைப்பாளியும் உற்பத்தி செய்யும் உற்பத்தியினைத் தொடர்ச்சியாக அதிகரிக்க முற்பட்டுள்ளன. எனவேதான், தொழிலாளிகள் தொழிற் சங்கங்களின் (Trade Unions) மூலமாகத் தங்களின் ஊதியத்தை உயர்த்த முடிந்தது. அவர்கள் அடைந்திருக்கக்கூடிய உயர்ந்த ஊதியத்திற்குப் பதிலாக ஓய்வு நேர வசதியை எவ்வளவு தூரம் அடைந்துள்ளனர் என்பது அவர்களுடைய விருப்பத்தினையே பொறுத்ததாயுள்ளது. இதற்கு மாறாக, நீண்ட நேரம் வேலை செய்வதை, அவர்கள் விரும்பியிருந்தால், உயர்ந்த ஊதியத்தினைப் பெற்றிருக்க முடியும். பெரும்பாலும் எல்லாத் தொழில்களிலுமே பெரும்பான்மையான தொழிலாளிகள் முடிவுசெய்யும் வேலை நேரத்தைத்தான் தனிப்பட்ட தொழிலாளி ஏற்க வேண்டியுள்ளது. பெரும்பான்மையான தொழிலாளிகள் தங்களின்

விருப்பத்தைத் தொழிற்சங்கத்தின்மூலமாகத் தெரிவிக்கின்றனர். இருப்பினும், தனிப்பட்ட முறையில் எஞ்சிய நேரம் வேலை செய்யும் தொழிலாளி தன்னிச்சைப்படி எவ்வளவு நேரமும் வேலை செய்யலாம்.

இதர வேலை நிபந்தனைகளுக்கும் இவ்விதப் பகுத்தாய்வே பெரும்பாலும் பொருந்தும். தொழிலாளிகள் வாழ்கின்ற, வேலை செய்கின்ற சுற்றுப்புறங்கள் சுத்தமாகவும், சுகாதாரமாகவும், விரும்பத் தக்கனவாகவும் இருப்பின், அவர்களின் உற்பத்தி ஆக்கம் அதிகமாகும் என்பது திண்ணம். ஆகவே, ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுவரை இவற்றி லெல்லாம் முதலீடு செய்வது, சுயநலமே கொண்ட முதலாளிக்கும் நன்மை பயக்கும். ஆனல், பிரிட்டனிலுள்ள தொழிற்சாலைகளையும் இதர வேலை நிலையங்களையும் பொறுத்தவரை, அக் குறிப்பிட்ட அளவிற்கு அதிகமாகவே இவற்றில் முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ளது. இதைக்காட்டிலும் அதிக முதலீடு செய்து, தொழிலாளிகளுக்கு இனமாக வீடு கட்டிக்கொடுப்பது அல்லது வீடு கட்டுவதற்குப் பண வுதவி செய்வதுபோன்ற முன்னேற்ற வழிகளை முதலாளிகள் மேற் கொண்டால், அவர்கள் உற்பத்தி அளவைக் கணிசமாக அதிகரிக்க முடியாது; மாருக, அவர்களின் செலவுகள்தாம் ஏறிக்கொண்டே போகும். இவ்வாருகத் தொழிலாளி அடைந்திருக்கக்கூடிய கூலி உயர்விற்கு மாற்று வழியாகவே அவ் வசதிகள் அமைகின்றன. எனவே, தொழிலாளிகளின் வசதிகளும் இதர சீர்திருத்தங்களும் அவர்களுடைய உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கக்கூடியதாயிருந்தால் மட்டுமே, அவற்ருல் எல்லோருக்கும் நன்மை உண்டு. ஆனல், பொதுவாக அவ்வாறில்லை. ஒருவேளை அவ்வாறு இருப்பின், அது விதிவிலக்காகும். வேலை நிலைகளில் மேலும் சீர்திருத்தங்களைச் செய்ய வேண்டுமாயின், தொழிலாளிகள் தாங்கள் அடையக்கூடிய உயர்ந்த ஊதியத்தை இழக்கவேண்டும்.

தொழிலாளிகளின் நலனுக்காக மேற்கூறிய சீர்திருத்தங்களைச் செய்வதன்மூலம் எவ்வளவு தூரம் இலாபத்தைப் பெறமுடியும் என்ற கேள்வி இங்குப் பொருத்தமற்றது என்பதை வாசிப்போர் அறிவர். எனவே, இவ் வினவைப்பற்றிப் பிற்பாடு பார்ப்போம். இங்கு நான் குறிப்பிட முற்படுவது என்னவெனில், உழைப்பாளிகள் மேலும் சில வசதிகளை அடையும்போது, அவை முழுவதும் உயர்ந்த கூலி வடிவில் இருக்கலாம்; அல்லது ஓரளவு அதிக ஓய்வு நேரமாகவும் அல்லது அவர்களுடைய வேலைநிலைகளில் ஏற்படும் இதர முன்னேற்றங் களாகவும் இருக்கலாம்.

வேலை நிபந்தனைகள்பற்றிய ஏனைய அம்சங்களெல்லாம் இந் நூலின் வரம்பிற்கு அப்பாற்பட்டவைகளாகும். எனினும், அவைகளைப் பற்றிச் சிறிது கூறுவது நன்று. சில வேலைகள் மனத்திற்கு

அருவருப்பாகவும் ஒவ்வாதவைகளாகவும் உள்ளன. இருப்பினும், காலம் செல்லச் செல்ல மூலதனம் அதிகரிக்கும்போது, அவ்விதமான வேலைகளை மனிதன் செய்வதற்குப் பதிலாக எந்திரங்களைக்கொண்டு செய்வது சாத்தியமாகலாம்.

பெரும்பாலும் தொழில் முதல்வர்கள் (foremen) அல்லது இதர பணித்தலைவர்கள் (bosses) ஆகியோரின் கட்டளையை ஏற்றே தொழிலாளிகள் வேலை செய்யவேண்டிய நிலை உளது. திறமையுடனும் குறிப்பிட்ட முறைப்படியும் வேலை செய்யவேண்டுமாயின், இந் நிலை இன்றியமையாததாகும். தனியார்துறைத் தொழிலாக இருந்தாலும், பொதுத்துறைத் தொழிலாக இருந்தாலும், இந் நிலை எல்லாத் தொழில் களுக்கும் பொதுவானது. அதுபோன்று பிரிட்டன் போன்ற நாட்டிற்கும் ரஷ்யாபோன்ற நாட்டிற்கும் இது பொருத்தமானதே.

ஒவ்வொரு வேலையிலும் தொழிலாளிகளின் பிரதிநிதிகளையும் முதலாளிகளின் பிரதிநிதிகளையும் கொண்ட ஏதாவதொரு வகையான வேலைக் குழுவை (Works Committee) ஏற்படுத்துவது பயனுள்ள தாயும் விரும்பத்தக்கதாயும் இருக்கலாம். அப்போது வேலை நிபந் தனைகளைப் பரிசீலனைசெய்யவும், சிறப்பாகத் தொழிலாளிகள் தங்களுடைய முன்னேற்ற வழிகளையும் தங்களுக்குள்ள குறைகளையும் ஆய்வதற்கும் இக் குழுவினர் தங்களுக்குள் கலந்தாலோசிக்க முடியும்.

ஒரு நிறுவனத்தின் பொதுவான கொள்கையை அதன் பங்கு தாரர்களோ (share-holders) அல்லது முதலாளிகளோ தீர்மானிப் பதற்குப் பதிலாக, அதில் வேலை செய்யும் தொழிலாளிகளே தீர்மானிக்க வேண்டும் என்று சில சமயங்களில் வற்புறுத்தப்படுகிறது. பங்கு தாரர்களைவிடத் தொழிலாளிகள்தாம் அதிக ஆபத்துக்குள்ளாகின்றனர் என்ற வாதமே இவ்விதக் கருத்திற்குக் காரணம். இவ்வாறு வாதம் செய்வோர் கூறுவது என்னவெனில், தொழிலாளிகளின் வாழ்க்கையே ஊசலாடிக்கொண்டிருக்கிறது. எப்படியெனில், அந் நிறுவனம் முற்றிலும் அல்லது ஓரளவிற்கு மூடப்பட்டுவிட்டால், பங்குதாரர்கள் தம் பணத்தைமட்டுமே இழப்பர்; ஆனால், தொழிலாளிகளோ தங்கள் வேலைகளையே இழந்துவிடவேண்டிய நிலை வரும். இவ் வாதத்தை நாம் அப்படியே ஏற்றுக்கொள்ள முடியாது. ஏனெனில், அரசாங்கம் உசிதமான பொருளாதாரக் கொள்கையைக் கடைப்பிடிக்குமாயின், தொழிலாளிகள் வேறு ஏதாவது வேலைகளுக்குச் செல்லமுடியும். ஆனால், பங்குதாரர்களின் நஷ்டத்தை ஈடுசெய்ய யார் முன்வரக்கூடும்? மேலும், ஒரு நிறுவனத்தின் பொதுக் கொள்கையைத் தொழிலாளிகளே தீர்மானிப்பதாயிருந்தால், அந்த நிறுவனத்தில் முதலீடு செய்ய யாரும் முன்வர மாட்டார்கள். ஏனெனில், நிறுவனம் மோசமாக நடை பெற்றாலுங்கூட, தொழிலாளிகள் நிரந்தரமான அல்லது சில சமயம்

உயர்ந்த கூலிகள் வேண்டுமெனக் கோருவர்; அப்போது பங்கு தாரர்களுக்கு மிகக் குறைவான இலாப ஈவே (dividend) கிடைக்கும்; அல்லது அதுகூடக் கிடைக்காது. எனவே, முதலாளிகள் தாம் தொழிற்சாலைகளைக் கண்காணித்துக் கட்டுப்படுத்த வேண்டுமே யன்றித் தொழிலாளிகளல்ல என்பதைப் பொதுவாக எல்லோருமே ஏற்றுக்கொள்வர். சில முன்னேற்றமான நிறுவனங்களில் நிர்வாகிகள் தங்களின் கொள்கையினைத் தொழிலாளிகளின் பிரதிநிதிகளுக்கு விளக்கிக் கூறுவதும் உண்டு. எனினும், முடிவாகத் தீர்மானங்களை எடுக்கும் பொறுப்பு நிர்வாகிகளிடம்தான் உண்டு.

4. அளவான பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வுகள் (Less Economic Inequality)

ஒருவருடைய பொருளாதார நிலையைப்பற்றிக் கேட்பதற்கு இரண்டு முக்கியமான வினாக்கள் உள்ளன. அவை, 'அவரிடம் எவ்வளவு இருக்கிறது?' என்பதும், 'அவர் எவ்வளவு அடைகிறார்?' என்பதும் ஆகும். அவரிடமுள்ள சொத்துகளின் பணமதிப்பு, அதாவது, அவரிடமுள்ள மூலதனம் முதற் கேள்விக்குரிய விடையாகும். இரண்டாம் கேள்விக்கு அவருடைய வருமானம் (அதாவது, ஒரு வாரத் திற்கு அல்லது ஓர் ஆண்டிற்கு எவ்வளவு சம்பாதிக்கிறார் அல்லது அவருடைய சொத்துகளிலிருந்து எவ்வளவு பெறுகிறார் என்பது அவர் வருமானமாகும்) விடையாகும். மக்களிடமுள்ள முதல், அவர்கள் பெறும் வருமானம் ஆகிய இரண்டிலுமே கணிசமான அளவு ஏற்றத் தாழ்வுகள் இருக்கின்றன. சிலரிடம் மற்றவர்களைக்காட்டிலும் அதிக முதல் உண்டு; அதுபோன்றே சிலர் மற்றவர்களைவிட அதிக வரு மானம் பெறுகின்றனர்.

இதற்கு எடுத்துக்காட்டாக பிரிட்டன் நாட்டிலிருந்து சில புள்ளி விவரங்களைக் குறிப்பிடலாம். யுத்தத்திற்கு முன்பு வயதுவந்தோரின் மொத்த எண்ணிக்கையில் (adult population) முக்கால் பகுதியினர் சராசரி ஒவ்வொருவரும் 100 பவுன்கள் பெறுமான முதல் கொண்டிருந் தனர். ஒரு சதவீத மக்கள்தாம் தலா 10,000 பவுன்கள் பெறுமான முதலுடைய செல்வர்களாயிருந்தனர். தனிப்பட்டோரின் மொத்த முதலில் பாதி அளவிற்குமேல் இச் செல்வர்களிடமே குவிந்திருந்தது. முதலில் காணப்பட்ட ஏற்றத்தாழ்வுகளைவிட வருமானத்திலிருந்த ஏற்றத்தாழ்வுகள் யுத்தத்திற்குப்பின் வெகுவாய்க் குறைந்துவிட்டது. வருடத்திற்கு 3000 பவுன்களுக்குமேல் வருவாயுடைய செல்வநிலையி லுள்ள 298,000 பேர் தனிப்பட்டோரின் மொத்த வருவாயில் (வரி செலுத்துவதற்குமுன்) 9 சதவீதத்தைப் பெறுகின்றனர். ஆனால், இவ்

வீதம் வருமான வரி, மிகுதிப்படியான வரி (sur-tax) ஆகியவற்றின் காரணமாக 6 சதவீதத்திற்குக்[1] குறைந்துவிடுகிறது. மிகத் தாழ்ந்த வருவாய் பெறுவோரை எடுத்துக்கொண்டால், ஓர் ஆணுக்கு வாரத்திற்கு 8 முதல் 9 பவுன்களும், பெண்ணிற்கு 6 பவுன்களுமே கிடைக்கின்றன.

வருமானத்தில் ஏற்படும் ஏற்றத்தாழ்விற்கு, முதலிலுள்ள ஏற்றத்தாழ்வு ஓரளவு காரணமாகும். ஆனால், நாம் கருதுவதுபோல் அது அவ்வளவு பெரிதன்று. முதலாவதாக, தாங்களே சொந்தமாக சம்பாதிப்போரின் வருவாயில் பாதியையும், கம்பெனிகளின் இலாபத்திலிருந்து ஒதுக்கு நிதியாகச் சேர்க்கப்படும் பகுதி முழுவதையும் சேர்த்தால்கூட, முதலிலிருந்து கிடைக்கும் வருவாயில் அது ஐந்தில் ஒரு பங்குதான் இருக்கும்.[2]

இரண்டாவதாக, 'தான் சம்பாதிக்காத' (unearned) தனியார் வருமானத்தில் ஐந்தில் ஒரு பங்குமட்டுமே ஆண்டொன்றிற்கு 3000 பவுன்களுக்கு மேல் (வரி செலுத்துவதற்குமுன்) அடையும் மக்களுடையதாக உள்ளது. மொத்த முதலின் பெரும்பகுதி 3000 பவுன்களுக்குக் குறைவான வருவாய் பெறும் நடுத்தர வகுப்பினருடையதாகும்.

தனியார் முதலின் பெரும்பகுதி மரபுரிமையால் பெற்றதாகும் (inherited). இது எவ்வளவு என்பதைக் காட்டுவதற்குரிய புள்ளி விவரங்கள் இல்லை; எனினும், ஏறத்தாழப் பாதி அளவிற்குமேல் இருக்கலாம். மரபுரிமையால் ஒருவர் சொத்துகளைப் பெறுவதைச் சிலர் கண்டிக்கின்றனர். ஏனெனில், ஒருவர் தாமாகச் சேமித்து முதலைப் பெருக்கி அதைப் பயன்படுத்துவதுதான் நன்று என்றும், இதற்கு மாறாகத் தமது பெற்றோர்கள் தமக்குச் செல்வத்தை விட்டுவிட்டுச் செல்லும்போது அவர் எவ்விதப் பணியையும் செய்யாத சொத்துடையவராக இருப்பது தவறென்றும் அவர்கள் கருதுகின்றனர். ஆனால், இதற்கு நேர்மாறான கருத்துடையோரும் பலர் உள்ளனர். ஒருவர் தமது சேமிப்பையெல்லாம் தம்முடைய குழந்தைகளுக்கு அளிக்கும் உரிமையைக் கண்டிப்பது தவறு என்றும், அவ்வுரிமை இருந்தால்தான் மக்கள் கடினமாக உழைக்கத் தூண்டப்பட்டுத் தேசிய உற்பத்தியைப் பெருக்குவர் என்றும் அவர்கள் வாதாடுவர். மேலும், சொத்துரிமை

[1] 1961-ல் அவர்களுடைய மொத்த வருமானம் (வரி செலுத்துவதற்குமுன்) 1,672 மில்லியன் பவுன்களாகவும், வரி செலுத்தியபின் 993 மில்லியன் பவுன்களாகவும் இருந்தது. 1962ஆம் ஆண்டின் 'தேசிய வருமானமும் செலவும்' (National Income and Expenditure) பற்றிய அரசாங்கத்தின் நீல அறிக்கையின் (Blue Book) 22ஆம் அட்டவணையைப் பார்க்கவும்.

[2] 25ஆம் அதிகாரத்தைப் பார்க்கவும்.

பொருளாதாரச் சுயேச்சையை ஒருவருக்கு அளிக்கிறது; நெருக்கடியான நிலையில் அவர் தம்முடைய இக்கட்டைப் போக்கிக்கொள்வதற்கும் சொத்து பயன்படுகிறது; தான் விரும்பும் வேலையைச் செய்வதற்கும் வாய்ப்பளிக்கிறது. அதோடு, சொத்துடையோர் தங்களுடைய கருத்துகளை வெளியிடுவதற்குப் பயப்பட வேண்டியதில்லை; அதாவது, தமது கருத்துகளை முதலாளிகளோ வாடிக்கையாளர்களோ ஏற்றுக்கொள்ளாததால் தம்முடைய வாழ்வு பாழாகிவிடுமே என்று அஞ்ச வேண்டியதில்லை. எனவேதான், சிறிதளவு சொத்துடையோரைக் கொண்ட குடியாட்சியை ஏற்படுத்துவதே ஒரு நாட்டிற்குச் சிறந்த குறிக்கோள் எனச் சிலர் கருதுகின்றனர்.

பிரிட்டனில் நாம் அடைந்துள்ள நடுநாயகமான நிலை என்னவெனில், மரபுரிமையால் பெறப்படும் சொத்துகளின்மீது வளர்வீத வரியை (progressive rate) விதிப்பது. அதாவது, பெருமளவில் சொத்துகளை அடைவோர் உயர்ந்த விகிதத்தில் வரி செலுத்த வேண்டும். மரண வரி (death duties) அண்மையில் பன்மடங்காக அதிகரித்துள்ளது. தற்போது (1962) 50,000 பவுன்கள் பெறுமான சொத்தைப் பெறுவோர் அதில் மூன்றில் ஒரு பங்கும், 100,000 பவுன்கள் பெறுமான சொத்தை அடைவோர் பாதி அளவும், 1,000,000 பவுன்கள் பெறுமான சொத்தை அடைவோர் ஐந்தில் நான்கு பங்கும் மரண வரியாகச் செலுத்துகின்றனர். அதோடு, அதிக வருமான வரியும் மிகுதிப்படியான வரியும் சேர்ந்துகொண்டு, தங்களுக்கென்றும் அல்லது தங்களுடைய பிள்ளைகளுக்கென்றும் பெருமளவில் சொத்துச் சேர்க்க முடியாதவாறு தடைசெய்கின்றன.

மக்களிடையே பெருமளவில் ஏற்றத்தாழ்வுகள் இருப்பது கேடானதென்று பெரும்பாலோர் கருதுகின்றனர். அது சமூகத்தில் பொறாமையையும் மனக்கசப்பையும் ஏற்படுத்தி, மக்களை டிஸ்ரேலி கூறுவது போல் சலுகை பெற்ற சிலர், சலுகையற்ற பலர் என்னும் இரு பிரிவாகச் செய்துவிடுகிறது என்பதே அவர்கள் அவ்வாறு கருதுவதற்குக் காரணமாகும். வாக்குரிமை எல்லோருக்கும் இருந்தபோதிலும், கம்பெனிகளின் டைரக்டர்கள், செய்தித்தாள் உரிமையாளர்கள், இன்னும் இதர செல்வர்கள்மட்டுமே தங்களுடைய செல்வாக்கைப் பயன்படுத்திக் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய நிலையில் இருப்பதால், பொருளாதார வலிமை ஒரு சிலரிடம்மட்டுமே குவிந்துவிடுகிறது. சட்டத்தைப் பொறுத்தவரை எல்லோரும் சமமாக இருக்கலாம்; எனினும், வழக்குத் தொடர்ந்து நீதியைப் பெறுவதில் ஏற்படும் பெருஞ் செலவினை ஏழை மக்கள் எவ்வாறு தாங்குவர்? செல்வர்கள் மூர்க்கராகவும் செருக்குடையோராகவும் இருந்தால், அவர்களிடமிருந்து கொள்ளையடிப்பது தவறன்று என்று வறுமையால் வாடுவோர் நினைக்கலாம். ஆனால், செல்வர்கள் சும்மா இருப்பார்களா? சிறிய திருட்டுக் குற்றத்தையும்

தூக்கு தண்டனைக்குரிய குற்றமாகச் சோடித்து எளியோரைப் பய முறுத்துவர். இந் நிலை கடந்த நூற்றாண்டின் இறுதிவரை பிரிட்டனில் இருந்துவந்தது.

பிரிட்டனைப் பொறுத்தவரை, இவ்விதமான வாதத்திற்கு இன்று இடமில்லை. கடந்த காலத்தில் அநேக நாடுகளில் இவ்வகையான வாதத்திற்கு இடமிருந்தது. இன்றுங்கூடச் சில நாடுகளில் இதற்கு வாய்ப்பு உண்டு. அதிக ஏற்றத்தாழ்விற்குப் பாதகமான இவ் வாதத் தைக் கருத்தளவில் எண்ணுமிடத்து, அது சரியானதாகவே தோன்று கிறது.

மற்றொரு வாதம் என்னவெனில், பணத்தை, அதாவது, தேசிய வருமானத்தை ஓரளவிற்கு எல்லோருக்கும் சமமாகப் பகிர்ந்தளித்தால் அதிகப் பயன் ஏற்படும் என்பதே. அப்போது மக்கள் மிகத் தீவிரமான விருப்பங்களையெல்லாம் திருப்தி செய்யமுடியும். இதற்குச் செல்வர்கள் தங்கள் போகவாழ்வினை ஓரளவிற்குக் குறைத்துக்கொள்ளவேண்டும். தங்கள் வாயிலில் காத்திருக்கும் எளியோரின் பசிப்பிணியைப் போக்கு வதற்காக மாளிகையில் வாழும் செல்வர்கள் தங்கள் சுகபோக வாழ்வைச் சிறிதளவு தியாகம் செய்ய முடியும். இக் கருத்து, பிற கருத்துகளைப்போன்றே எண்பிக்கமுடியாததொன்று. எனினும், இது பகுத்தறிவிற்கேற்றதாகவே எல்லோராலும் ஒப்புக்கொள்ளப்படுகிறது. ஆனால், எளியோரைக்காட்டிலும் செல்வர்கள் மிகக் குறைவு. எனவே, ஒன்றுமில்லாத ஏழைமக்களுக்குச் செல்வர்களின் சொத்தைப் பகிர்ந் தளிப்பதால் பயனேதுமில்லை என்பதை நாம் உணரவேண்டும். உதாரணமாக, 1961-ல் பிரிட்டனில் 1,500 பவுன்களுக்குமேல் வருமானமுள்ள செல்வர்களின் எண்ணிக்கை 1,420,000 தான்; அவர் களின் மொத்த வருமானம் ஆண்டொன்றுக்கு 3,807 மில்லியன் பவுன்கள். அவர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் ஆண்டொன்றுக்கு 1,500 பவுன்கள்மட்டும் கொடுப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது 1,667 மில்லியன் பவுன்கள் எச்சமாக இருக்கும். இதில் ஏற்கெனவே அவர்கள் வருமான வரியாகவும், மிகுதிப்படியான வரியாகவும் செலுத்துவது 1,087 மில்லியன் பவுன்கள். எனவே, எஞ்சியுள்ள (590 மில்லியன் பவுன்கள்) தொகையை ஏனைய மக்களுக்கெல்லாம் பகிர்ந்தளித்தால், அவர்களில் ஒவ்வொருவருக்கும் வாரத்திற்கு 5 ஷில்லிங்குகள்தாம் அதிகமாகக் கிடைக்கும்.[1]

ஏற்றத்தாழ்வுகள் இருப்பதால் மக்களின் திறன் விரயமாகிறது என்பது மற்றொரு வாதமாகும். மக்கள் அனைவருக்கும் சமமான

[1] 1962ஆம் ஆண்டின் தேசிய வருமான, செலவுபற்றிய நீலப் புத்தகத்தில் 22-ஆம் அட்டவணையிலிருந்து எடுக்கப்பட்ட புள்ளிவிவரம்.

உள்ளாற்றல் உண்டு என்றே உளவியல் நிபுணர்களும் மற்றவர்களும் கருதுகின்றனர். எனவே, ஏழைகளைக்காட்டிலும் செல்வர்களுக்கு அதிக உள்ளாற்றல் உண்டு என நினைப்பதற்கு இடமில்லை. இருப்பினும், செல்வக் குடும்பத்திலுள்ளவர்கள் தாம் சமுதாயத்தின் எல்லாத் துறைகளிலும் முக்கியமான பதவிகளை அடைகின்றனர். ஏனெனில், உயர்ந்த கல்வியைப் பெறுவதற்கும் தொழிலுக்கு வேண்டிய முதலை அடைவதற்கும் அவர்களுக்குத்தான் அதிக வாய்ப்பு உண்டு. ஏழைச் சிறுவர்களுக்கோ இவ்வித வாய்ப்புக் கிடைப்பதில்லை. அவர்கள் தங்களுடைய பெற்றோர்களுக்கு உதவிசெய்வதற்காகச் சிறுவயதிலேயே வேலைக்குப் போய்விடுகின்றனர். எனவே, உயர்நிலைக் கல்வியைப் பெறுவதற்கு அவர்களால் முடியாது. பல்கலைக்கழகப் படிப்பைப் பற்றியோ அவர்களால் சிந்தித்துக்கூடப் பார்க்கமுடியாது. இக் கஷ்டங்களையெல்லாம் சமாளித்து, அரசியல்துறையிலும் தொழில்துறையிலும் முன்னணிக்கு வருவோர் ஒருசிலரே. இயற்கை ஆற்றல் அவர்களுக்கெல்லாம் உண்டெனினும், அவ்வாற்றலைப் பயன்படுத்தி முன்னுக்குவர இயலாமல் பெரும்பான்மையோர் சாதாரணமானவர்களாகவே வாழ்ந்து விட்டு மறைகின்றனர்.

இவ் வாதம் ஓரளவிற்கு உண்மையே. எனினும், பிரிட்டனைப் பொறுத்தவரை அது ஒவ்வாத வாதமாகும். பிரிட்டனில் எல்லோருக்கும் உயர்நிலைக் கல்வியும் தொழில்நுட்பக் கல்வியும் இலவசமாக அளிக்கப்படுகின்றன. கூர்மையான அறிவாற்றல் கொண்ட மாணவர்களுக்குப் பல்கலைக்கழக உபகாரச் சம்பளமும் (scholarship) கொடுக்கப்படுகிறது. கம்பெனிகளில் பங்குதாரர்களல்லாது பணியாற்றுவோர் திறமையுடன் பணியாற்றும்போது, நிர்வாகப் பொறுப்பையும் அவர்கள் பெறுகின்றனர். அரசியல் துறையில் ஆற்றலும் ஆர்வமும் கொண்டவர்கள், சொந்த வருவாய் எதுவும் இல்லாவிட்டாலுங்கூட, பாராளுமன்றத்தின் உறுப்பினர்களாக வருவதற்குப் பல வாய்ப்புகள் உள்ளன.

ஏற்றத்தாழ்விற்குப் பாதகமான வாதம் மிக வலுவானதுதான். ஆனால், எல்லோரும் பொருளாதார நிலையில் சரிசமமாக இருப்பது என்பதைப் பெரும்பான்மையோர் விரும்புவதில்லை. எல்லோருமே பல்லக்கில் ஏற விரும்பினால் பல்லக்கைத் தூக்குபவர் யார்? தொழிலாளிகளை எடுத்துக்கொண்டால், சிலர் கஷ்டப்பட்டுத் திறமையுடன் வேலை செய்கின்றனர்; வேறு சிலர் கடனைக் கழிப்பதற்காக வேலைசெய்கின்றனர். இவர்கள் அனைவருக்கும் ஒரே சம்பளத்தைக் கொடுப்பதில் என்ன நியதி உண்டு என்று சிலர் வாதாடுவர். வேறு சிலரோ, ஓரளவு ஏற்றத்தாழ்வு இருந்தால்தான் வாழ்வு நன்றாக இருக்குமெனக் கருதுகின்றனர். இன்னும் சிலர், கலைகள் வளரவேண்டுமாயின் ஓய்வு நேரமுடைய செல்வர்கள் வேண்டும் என்று வாதித்துள்ளனர்.

பொருளாதாரச் சமத்துவம் என்ற இலட்சியத்தைப்பற்றி நாம் கொண்டுள்ள கருத்து எவ்வாறு இருப்பினும், நடைமுறையில் அந்த இலட்சியத்தை அடையமுடியாது. வேலைக்கேற்ற ஊதியம் இருந்தால் தான், வேலைசெய்வதற்குரிய ஊக்கமும் முயற்சியும் ஏற்படும். ஒருவர் அதிகமாக வேலைசெய்தாலும், குறைவாகச் செய்தாலும், அல்லது வேலையே செய்யாதிருந்தாலும் ஒரே கூலியைப் பெறுவாராயின், வேலையின் பலன் குன்றி, தேசிய உற்பத்தி ஆக்கமும் தாழ்ந்துவிடும். பின்னர் நாம் அனைவருமே பரம ஏழைகளாக மாறி, வறுமையில்தான் சமத்துவ நிலையை அடைவோம். செல்வர்களிடமிருந்து வருடம் ஒன்றுக்கு 1,500 பவுன்களுக்குமேல் அவர்கள் அடையும் தொகையை எடுத்து ஏழைமக்களுக்குப் பகிர்ந்தளித்தால், ஒவ்வொருவருக்கும் எவ்வளவு கிடைக்கும் என்பதைச் சற்றுமுன் கணக்கிட்டுக் காட்டினேன். அவ்வாறே நாம் செய்தோமாகில், அடுத்த ஆண்டில் என்ன நடக்கும்? 1,500 பவுன்களுக்குமேல் வருவாய் பெற்ருல் அவற்றையெல்லாம் எடுத்துக்கொள்வார்கள் என்று தெரிந்து, ஒருவருமே அந்த அளவிற்கு மேல் வருவாய்பெற முயலமாட்டார்கள்.

முயற்சி செய்து உழைக்கவேண்டுமாயின் அதற்குத் தூண்டுகோல் அவசியம் என்பதை சோவியத் ரஷ்யா உணர்ந்துள்ளது. எனவே தான், சிறப்பாற்றல் கொண்டோருக்கு உயர்ந்த கூலி கொடுக்கிறது; கூடுமானவரை வேலை அளவுக்கேற்ற ஊதியத்தை (piece rate) அளிக்கிறது. ஆகவே, தனிநபர் வருவாயில் அங்கு அதிக ஏற்றத் தாழ்வு உண்டு. மொத்த மக்கள்தொகையில் ஐந்தில் ஒரு பகுதியினர் செல்வர்கள். தேசிய வருவாயில் இவர்கள் அடையும் பங்கு 40 சத வீதமாகும். இதற்கு மாருக, ஏழைமக்களான ஐந்தில் ஒரு பகுதியினர் தேசிய வருமானத்தில் கொள்ளும் பங்கு 8 சதவீதமே.

'முதலாளித்துவ' நாடுகளில் மக்கள் தங்கள் சொத்துகளைச் சிறந்த வழியில் பயன்படுத்தவும், முதலீடு செய்வதன்மூலமாக உண்மையான முதற்கருவிப் பொருள்களை உருவாக்கவும் வேண்டுமாயின், அவர்கள் சொத்துரிமையுடைவர்களாக இருப்பது அவசியம்.

எனவே, வேலைசெய்வதற்குள்ள ஊக்கத்தையும் உற்சாகத்தையும் தளர்த்தி, அதனுல் உற்பத்தி ஆக்கத்தையும் வாழ்க்கைத் தர நிலையையும் வீழ்த்தி, அவற்ருல் ஏற்றத்தாழ்வுகளை எந்த அளவிற்கு நீக்குவதற்கு முயற்சி செய்வது என்ற பிரச்சினையே நடைமுறையில் நாம் கொண்டுள்ள பிரச்சினையாகும். இது சிக்கலானதொரு பிரச்சினையே. செல்வர்களைப் பாதிக்கக்கூடிய நடவடிக்கைகளில் சில அவர்களின் ஊக்கத்தையும் உற்சாகத்தையும் பெருமளவில் தளர்த்தி விடுகின்றன. மாருக, ஏழைமக்களுக்கு உதவிசெய்வதற்காக இலவசக் கல்வி, சுகாதாரம் ஆகியவற்றிற்காகச் செலவிடுதல்போன்ற

சில வழிகள் மற்றவைகளைக்காட்டிலும் அதிக அளவில் உற்பத்தி ஆக்கத்தினைப் பெருக்குகின்றன. இறுதியாகப் பார்க்குமிடத்து, இப் பிரச்சினைக்குத் தீர்வு காண்பது என்பது கருத்து வேறுபாட்டினைக் கொண்டதாகவே உளது. பிரிட்டன் நாடு இவ் வழிகளில் ஏற்கெனவே தீவிரமாக முனைந்துள்ளது; செல்வர்களுக்கெல்லாம் மிகவும் பளுவான வரிகளை விதித்துள்ளது. 1961ஆம் ஆண்டு விதிப்படி, வருடத்திற்கு 5,000 பவுன்கள்மட்டும் வருவாய் இருந்தால், அதற்கு மீதப்படியான வரி கிடையாது; 15,000 பவுன்கள் சம்பாதித்தால், அதில் பாதிக்குமேல் வரியாகக் கொடுக்க வேண்டும். இவ் வருவாய் முதலீட்டிலிருந்து கிடைத்தால், மூன்றில் இரண்டு பங்கு வரி செலுத்தவேண்டும். 15,000 பவுன்களுக்குமேல் வருவாய் வரும்போது, அதில் 2 ஷில்லிங் 6 பென்சு கூட ஒவ்வொரு பவுனுக்கும் மிஞ்சாது. மத்திய அரசாங்கம், தேசிய இன்சூரன்ஸ் நிதி, தல அரசாங்கம் முதலியன கல்வி, சுகாதாரம், ஓய்வுச் சம்பளம், தேசிய இன்சூரன்ஸ் உதவி, அரசாங்க உதவி, சமூகப் பணிகள், வீடுகட்டுவதற்களிக்கப்படும் உதவி ஆகியவைகளுக்கு ஆண்டொன்றுக்கு 2,500 மில்லியன் பவுன்களுக்குமேல் செலவிடு கின்றன. இச் செலவு பெரும்பாலும் ஏழை மக்களுக்காகவே செய்யப் படுகிறது. பொருளாதாரக் கொள்கையைப் பொறுத்தமட்டில், பிரிட்டன் இன்னும் எவ்வளவு தூரம் செல்லவேண்டும் என்பதும், எவ் வழிகளில் செல்லவேண்டும் என்பதும், ஏற்கெனவே சில வழிகளில் அது வெகு தூரம் சென்றுவிட்டதா என்பதும் முதன்மையான கருத்து வேறுபாடு களையுடைய கேள்விகளாகும்.

5. சமூகப் பாதுகாப்பு
(Social Security)

பொருளாதாரப் பாதுகாப்பின்றி வாழும் குடும்பங்கள் எத்தனை! எத்தனை !! குடும்பத்திற்கெனச் சம்பாதிக்கின்றவர் இறந்து விட்டாலோ, வேலையை இழந்துவிட்டாலோ, நோய்வாய்ப்பட்டு விட்டாலோ, அவருக்கு ஆபத்து நேரிட்டுவிட்டாலோ, அவருடைய குடும்பத்திற்கு வருவாயே இல்லாமற்போய்விடும் அல்லவா? தங்க ளுடைய குழந்தைகளைப் பராமரிக்க இயலாது அவதிப்படும் பெற்றோர்கள் எத்தனை பேர்! அந் நிலையில் தங்களுக்கு மற்றொரு குழந்தை பிறப்பதனைப் பலவிதமான காரணங்களுக்காக அவர்கள் விரும்பினாலுங்கூட, அக் குழந்தையை எவ்வாறு பராமரிக்க முடியும்? மேலும், ஏழை மக்கள் முதிய வயதடையும்போது, அவர்களுக்குப் பெரும் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகள் ஏற்படுகின்றன. வேலை செய்ய முடியாத அளவிற்கு முதியோராகிவிட்டால், அவர்களைப் பராமரிப்பவர் யார்?

இவ்வகையான எதிர்பாராத அவசரங்களில் உதவுதற்கென்று மக்கள் ஏற்கெனவே சேமித்துவைத்துக்கொள்ளவேண்டும் என்று தனித்தன்மையை விரும்பும் சிலர் அசட்டுத்தனமாகக் கூறலாம். ஆனால், வறுமையில் வாடும் குடும்பங்கள் எவ்வாறு சேமிக்க முடியும்? அன்றுடத் தேவைக்கான பொருள்களை வாங்குவதற்கே போதிய வருவாய் இல்லாதோர் எத்தனை பேர்! இந் நிலையில் அரசாங்கம்தான் தனது குடிமக்களின் பசிப்பிணியைப் போக்கக் கடமைப்பட்டுள்ளது என்பதை அனைவருமே ஒப்புக்கொள்வர். 1832ஆம் ஆண்டின் இரவலர் சட்டம் (Poor Law) இக் கடமையை வலியுறுத்தியது எனினும், மக்கள் வறியோராவதைத் தடுப்பதற்குக் கரடுமுரடான வழிகளில் அச் சட்டம் நிவாரண உதவி அளித்தது. வேலை செய்யும் தகுதியுடையவர்களைத் தொழிலகங்களுக்கு அனுப்பிவைத்தது. ஆனால், முதியோருக்கும் நைந்தோருக்கும் மிகக் குறைந்தபட்ச உதவியையே அளித்தது. ஆனால், இந்த இருபதாம் நூற்றாண்டில் வாழும் மக்கள் அத் திட்டங்களை ஏற்றுக்கொள்வதில்லை. இன்றைய மக்களின் கருத்து முற்றிலும் மாறானவை. மக்களில் சிலர் வறுமை நிலை அடைந்தால், அது அவர்களுடைய தவறன்று; அதற்காக அவர்களைக் குறை கூறுவதும் தவறு. வறுமை சமூகத்திற்கேற்படும் ஒரு பிணி. அப் பிணியை நாம் அறவே ஒழித்துக்கட்டவேண்டும். குடிமக்கள் அனைவருக்கும் குறைந்தபட்சப் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பினை அளிப்பது அரசாங்கத்தின் கடமை. இவ்வாறே பிரிட்டனின் மக்கள் கருதுகின்றனர்; இக் கருத்தினை நிலைபெறச் செய்வதற்காகப் பல சட்டங்களையும் இயற்றியுள்ளனர். மக்களின் நலத்தினைப் பேணும் அரசு (Welfare State) என்றழைக்கப்படும் அரசினை நாம் உருவாக்கியுள்ளோம்.

இக் குறைந்தபட்சப் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பினைக் குறிப்பிடுவதற்குச் 'சமூகப் பாதுகாப்பு' என்ற சொற்றொடரே பொதுவாகப் பயன்படுகிறது. சமூகப் பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளுக்கும், ஏற்றத் தாழ்வுகளைக் குறைப்பதற்காக மேற்கொள்ளப்படும் இலவச மருத்துவ சிகிச்சை, மருந்துகள், கல்வி, உணவுப் பண்டங்களுக்கும் தொழிலாளிகளின் வீட்டு வசதிக்கும் தரப்படும் மானியத் தொகை (subsidies) போன்ற இதர நடவடிக்கைகளுக்கும் நிரந்தரமான வேறுபாடுகள் வழக்கில் இல்லை. இருப்பினும், பொருளின்றிக் கஷ்டப்படுவோருக்குத் தரப்படும் பணவுதவித் திட்டங்களைமட்டுமே சமூகப் பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளில் சேர்ப்பது வழக்கில் பொதுவாகக் காணப்படுகிறது. இத் திட்டங்களில், வேலையின்மைக் காலத்திற்கும் நோய்வாய்ப்பட்ட காலத்திற்குமான இன்சூரன்ஸ் திட்டம், வேலை செய்யும்போது தொழிலாளிகள் ஆபத்திற்குட்பட்டால் கொடுக்கப்படும் ஈட்டுத் தொகை, தாய்சேய் நல உதவி, குடும்பப் படி (allowance), முதியோர், கைம்

பெண்கள், குருடர், யுத்தத்தில் காயமடைந்தோர் ஆகியோருக்கான ஓய்வுச் சம்பளம், கடைசியாகத் தேசிய உதவித் திட்டம் ஆகியவை அடங்கும்.

சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்டத்தின் அடிப்படையான நோக்கம், ஒரு குடும்பத்திற்குக் கிடைக்கும் வருமானம் திடீரெனத் தடைப்பட்டு விட்டால், அக் குடும்பத்திற்குக் குறைந்தபட்ச வருவாயை அளிப்பது தான் என்பது வெளிப்படை. (அடுத்ததொரு நோக்கம், ஒரு குடும்பத்தின் தேவைகள் அதிகரிக்கும்போது அதனுடைய வருவாயை யும் அதிகரிப்பதாகும்; குடும்பப் படி இதற்கு எடுத்துக்காட்டாகும். பிரிட்டனில் ஒரு குழந்தைக்கும் அதிகமாகப் பெறும் ஒவ்வொரு குழந்தைக்கும் இக் குடும்பப் படி கொடுக்கப்படுகிறது.) இத் திட்டத்தின் தத்துவத்தை எண்ணிப்பார்க்கும்போது பல வினக்கள் மனத்தில் எழுகின்றன. அவற்றில் நான்கு வினக்களைமட்டும் நாம் ஆராய்வோம். அவை, யார் யாருக்கு இத் திட்டம் உதவவேண்டும்? ஓரளவிற்குப் பொருள்களின் மூலமாக இவ்வுதவியைச் செய்ய வேண்டுமா? எந்த அளவிற்கு உதவி செய்வது? இதற்கான செலவை ஏற்றுக்கொள்ளவேண்டியவர் யார்?

ஒரு நாடு, சமூகப் பாதுகாப்பு உதவிகளைப் பெற விரும்பும் அனைவருக்கும் அவ்வுதவிகளைச் செய்யமுடியாது. ஏனெனில், அவ்வாறு தாராளமாக அவற்றை அளிக்கும்போது, உலகிலுள்ள ஏழை மக்கள் அனைவரும் அந் நாட்டால் கவரப்படுவர்; அப்போது அந்த நாட்டிற்குத் தாங்கமுடியாத செலவு ஏற்படும். எனவே, மக்கள் குடியிறங்குவதை அந் நாடு தடுக்கிறது என்பதை இத் திட்டம் காட்டுகிறது. ஒருவேளை, இவ்வுதவிகளைப் பெறவேண்டுமாயின் குறைந்தபட்சம் இத்தனை ஆண்டுகளாவது ஒருவன் அந் நாட்டில் வாழ்ந்திருக்கவேண்டுமென்ற நிபந்தனை ஏற்படுவதுமுண்டு. இருப்பினும், வறுமையால் வாடும் போது கூலிக்காரனுயிருந்தாலும் சரி, அல்லது சிறிய கடைக்கார னுகவோ, விவசாயியாகவோ, விதவையாகவோ இருந்தாலும் சரி, எல்லோருக்கும் இத் திட்டத்தில் சம பங்கு உண்டு. 1946ஆம் ஆண்டிற்குமுன் இருந்த பிரிட்டிஷ் திட்டம் கூலிக்காரர்களுக்குமட்டும் உதவி அளிக்கக்கூடிய வகையில் அமைக்கப்பட்டிருந்தது. எனவே, அத் திட்டம் முழுமை பெற்றதாக இல்லை. ஆனல், இப்போதுள்ள திட்டம் அவ்வாறின்றி, வறுமையால் வாடும் அனைவருக்கும் உதவி செய்வதாக உள்ளது. 1946ஆம் ஆண்டின் தேசிய இன்சூரன்ஸ் சட்டம் (National Insurance Act) முழுமையும் ஒருங்கு பெற்ற சமூகப் பாதுகாப்பை அளிக்கிறது. பிரிட்டனிலுள்ளவர்கள் ஊதியத் திற்காக வேலை செய்தாலும், சுயமாகச் சம்பாதித்தாலும், வேலையின்றி இருந்தாலும் ஒவ்வொருவரையும் இத் திட்டம் உள்ளடக்குகிறது.

இவ்வுதவி முழுவதும் பணத்தால் அளிக்கப்படாமல் ஓரளவிற்குப் பொருள்களால் அளிக்கப்பட வேண்டும் என்ற வாதத்திற்குப் பல காரணங்கள் உள்ளன. முதலாவதாக, உதவிபெறுவோர் கண்டபடி பணத்தைச் செலவு செய்துவிடலாம்; அல்லது அவ்வுதவி செய்யப்பட்ட காரியத்திற்கல்லாமல் பிற காரியங்களுக்குச் செலவு செய்யலாம். உதாரணமாக, குழந்தைகளைப் பராமரிப்பதற்காகக் கொடுக்கப்படும் பணத்தைப் பெற்றோர்கள் தாங்கள் குடிப்பதற்காகச் செலவு செய்யலாம். இரண்டாவதாக, உணவு போன்ற பொருள்களால் அவ்வுதவி செய்யும்போது, அப் பொருள்களைப் பெருமளவிலும் மலிவாகவும் மக்கள் பெற இயலும். இக் காரணங்களாலும் இன்னும் பிற காரணங்களாலும்தாம் பிரிட்டன் நாட்டில் கல்வி, மருத்துவ உதவி, மருத்துவ சிகிச்சை, மாணவர்களுக்கு உணவு ஆகியவை இலவசமாக அளிக்கப்படுவதற்கும், தொழிலாளிகள் வீடு கட்டுவதற்குப் பணவுதவி செய்வதற்கும் பல திட்டங்கள் ஏற்கெனவே புகுத்தப் பட்டுள்ளன.

பிரிட்டனில் வாழ்க்கைத்தரச் செலவினைத் தாழ்ந்த நிலையில் வைத்திருப்பதற்காக 1954ஆம் ஆண்டுவரை ரொட்டி, இன்னும் சில உணவுப் பண்டங்களுக்கான பணமானியத் திட்டம் மேற்கொள்ளப் பட்டது. இத் திட்டத்தால் அரசாங்கத்தின் செலவு அதிகரித்துவிடக் கூடாதென்பதற்காகப் பல ஆண்டுகள்வரை உணவுப் பங்கீட்டு முறையை (food rationing)—இதர நாடுகளெல்லாம் அம் முறையைக் கைவிடும்வரை—நாம் தொடர்ந்து மேற்கொண்டோம். எனவே, பங்கீடு செய்யப்பட்ட இறைச்சி, வெண்ணெய், இன்னும் இதர பண்டங்கள் இவைகளை உலக அங்காடி விலைகளில் அதிகமாக வாங்கி யிருக்கக்கூடியவர்கள் அவ்வாறு செய்ய இயலாது தடுக்கப்பட்டனர். உணவிற்காகக் கொடுக்கப்பட்ட மானியத் தொகை நாளடைவில் குறைக்கப்பட்டு, 1954ஆம் ஆண்டில் முற்றிலும் கைவிடப்பட்டது. ஆனால், அவ்வாண்டு ஜூலை மாதம்வரை உணவுப் பங்கீடு நீடித்தது. விவசாயத்திற்காக இன்று கொடுக்கப்படும் மானியத் தொகை விவசாயி களின் நன்மைக்கேயன்றி, நுகர்வோரின் நலனுக்கன்று.

சமூகப் பாதுகாப்பு உதவிகள் பணமாகத்தான் கொடுக்கப்பட வேண்டும் என்பதற்கான வாதம் என்னவெனில், உதவி பெறுவோர் தம்மிச்சைப்படி சுயேச்சையாகப் பொருள்களை வாங்கமுடியும் என்பதே. மக்களின் பற்றுதல்களும் விருப்பங்களும் பல்வேறாக இருப்பதால், ஒவ்வொருவரும் தாம் அதிகத் தீவிரமாக விரும்பும் பொருள்களை வாங்கக்கூடும். பணமாகக் கொடுப்பதற்குப் பதிலாகப் பண்டங்களாகக் கொடுத்தால், மக்கள் அவற்றை வீணாக்குவர். உதாரணமாக, பிரிட்டனில் மருந்துகள், டிஞ்சர், மூக்குக் கண்ணாடிகள்

ஆகியவற்றை இலவசமாகக் கொடுத்தபோது, அவற்றின் நுகர்ச்சி பன்மடங்கு அதிகரித்தது. இவ்வித உதவி செய்வது பல பிரச்சினைகளை ஏற்படுத்துகின்றது. யாருக்கு உதவி செய்யவேண்டும், யாருக்குச் செய்யக்கூடாது என்பதைத் தீர்மானிப்பதே ஒரு பெரும் பிரச்சினை. உதாரணமாக, இருக்கின்ற கொஞ்ச வீடுகளைக் குறைந்த வாடகைக்கு விடும்போது, அவ் வீடுகளுக்கு ஏராளமான மக்கள் மனுச்செய்வர்; ஆனால், எல்லோருக்கும் கொடுக்கமுடியாது. எனவே, மனுச்செய்தோரில் வீடு கிடைக்காதோர் உள்ள அமைதியின்றிக் காணப்படுவர். அதற்காக, உணவு உதவியைப் போன்று எல்லோருக்கும் உதவி செய்தால், செல்வர்களும் ஏழை மக்கள் அடையும் பயனை அடைவர். அப்போது அவ்வுதவிக்கான செலவைச் சமாளிக்க முடியாது. அதோடு, 'இன்றியமையாத' ஒரு காரியத்திற்குச் செய்யப்படும் உதவி மற்றொன்றிற்கும் ஏன் செய்யப்படக்கூடாதென்று, பொதுமக்கள் அனைவரும் அவ்வுதவி எல்லாவற்றிற்கும் செய்யப்பட வேண்டுமெனக் கோருவர். உதவி செய்யப்படும் பொருள்களின் விலைகள் ஏறவேண்டுமாயின், ஒன்று அப் பொருள்களுக்கு அளிக்கப்படும் உதவிப் பணம் உயரவேண்டும், அல்லது அப் பொருள்களின் விலைகள் தாமாகவே ஏறும்படி விட்டுவிடவேண்டும். நிற்க, இவ்விதமான உதவியைச் செய்வதில் ஒரு நாடு முனைந்துவிட்டால், பிற்பாடு அதை ரத்துசெய்வது கடினம். அவ்வாறு ரத்து செய்தால், வாழ்க்கைத் தரச் செலவு உயரும்; உயர்வான கூலிக்காகத் தொழிலாளிகள் போராடுவர்; நாட்டில் பணவீக்கம் (inflation) ஏற்படும்.

இவ்வகை உதவி அனைத்தும் பணமாகத் தரப்படுவதற்குப் பதிலாக, எந்த அளவிற்குப் பண்டங்களாகத் தரப்பட வேண்டும் என்பது கருத்து வேறுபாடுடைய கேள்வியாகும். பிரிட்டனிலுள்ள இலவசக் கல்வி, இலவச மருந்துதவி, இலவச சிகிச்சை ஆகியவற்றை அனைவரும் சரியென்று ஒத்துக்கொள்வர் என்றே நினைக்கின்றேன். (எனினும், செல்வர்கள் இவற்றிற்கெல்லாம் சிறிதளவாவது பணம் தர வேண்டும் என்று சிலர் கருதலாம்). குழந்தைகளுக்குப் போதுமான அளவு பால் விநியோகம் செய்வதன்மூலமாக அவர்களுடைய உடல் நலமும் வளர்ச்சியும் முன்னேறியுள்ளன என்பது வெளிப்படை. எனவே, குழந்தைகளுக்கு இலவசமாகப் பால் அளிப்பதையும் அல்லது பால் வாங்குவதற்காகப் பணவுதவி செய்வதையும் பொதுவாக எல்லோரும் வரவேற்கின்றனர். ஆனால், மருந்துகள், டிஞ்சர் போன்றவைகளை இலவசமாக அளிப்பதைச் சரியென்று எல்லோரும் ஏற்றுக்கொள்வதில்லை. ஏனெனில், இவற்றையெல்லாம் இலவசமாக அளிக்கும்போது, மக்கள் தங்களுக்குத் தேவைப்படும் அளவைக் காட்டிலும் அதிகமாக அடைகின்றனர் என்பதை அனுபவத்தின்

வாயிலாக நாம் அறிகின்றோம். அதுபோன்றே உணவிற்கும், வீடு போன்றவைகளுக்கும் உதவி செய்வதில் அதிகக் கருத்து வேறுபாடுகள் எழுகின்றன. எனவே, பண்டங்களாகக் கொடுத்துதவுவதற்குப் பதிலாகப் பணமாகவே கொடுப்பதுதான் [உதாரணமாக, குடும்பப் படியை (allowance) உயர்த்துவது] சிறந்தது என்று சிலர் நினைக்கின்றனர். அப்போதுதான் மக்கள் தம்மிச்சைப்படி அப் பணத்தைச் செலவிடமுடியும் என்பது அவர்களுடைய வாதம்.

மக்களுக்கு எந்த அளவிற்கு உதவிசெய்வது என்பது ஒரு நாட்டின் தலா உற்பத்தி ஆக்கத்தைப் பொறுத்தது. வறுமையில் வாடும் நாட்டைக்காட்டிலும் செல்வம் கொழிக்கும் நாடு பெருமளவில் உதவி செய்யமுடியும். ஆனல், ஒரு குடும்பத்திற்குப் போதுமான அளவிற்கு உதவி செய்யப்பட்டால், அது மக்கள் வீணுகச் சுற்றித் திரிவதற்கு வழியாயிருக்கும். வேலையின்றி இருக்கும்போது வேண்டிய அளவு உதவி செய்யப்பட்டால், சிலர் வேலை தேடுவதற்கு நல்ல முயற்சிகொள்ள மாட்டார்கள். மேலும், பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கு அவசியமான ‘தொழிலாளியின் இடப்பெயர்ச்சி’ (mobility of labour) குறையும். வேலையில்லாத் தொழிலாளி களுக்குப் போதுமான அளவு உதவி செய்யப்பட்டால், அவர்கள் தம் மாவட்டங்களைவிட்டுச் சென்று வேலை செய்வதற்கும், வேறு வகையான வேலையைப் பெறுவதற்கும் விரும்பமாட்டார்கள். இருப்பினும், மிக ஏழ்மையான குடும்பங்களை எடுத்துக்கொண்டால், அவர்கள் சம்பாதிக்கும் வருவாய் அவர்களுக்குப் போதுமானதாகக்கூட இருப்ப தில்லை. எனவே, அந்த அளவிற்காவது அவர்களுக்கு உதவி செய்ய வேண்டும் என்ற மனவெழுச்சி பலருக்கு உண்டு. இவ்வாறுக, உற்பத்தி ஆக்க அளவினைச் சார்ந்துள்ள பொருளாதார முன்னேற்றத் திற்கும், வேலைநிலைகள், விருப்பங்கள் ஆகியவற்றின் மாறுதல்களுக் கேற்பத் தொழிலாளிகள் தம்மைச் சரிசெய்துகொள்வதற்கும், சமூகப் பாதுகாப்பிற்குமிடையே பல முரண்பாடுகள் உள்ளன.

சமூகப் பாதுகாப்பிற்கான செலவுகளையெல்லாம் யார் ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும்? பிரிட்டனில் ‘இன்சூரன்சு’ கொள்கையை நாம் கடைப்பிடிக்கின்றோம். வேலையற்றோர், நோய்வாய்ப்பட்டோர் போன்றவர்களுக்கு உதவி செய்வதற்கும், வேலையிலிருந்து ஓய்வு பெறுவோருக்கு ஓய்வுச் சம்பளம் கொடுப்பதற்கும் வேண்டிய நிதிக்கு வேலையின்மை, நோய்வாய்ப்படல், ஓய்வு பெறுதல் ஆகிய ஆபத்துகளை அடையக்கூடியவர்களே பங்கு கொடுக்கின்றனர். ஆனல், அவர்கள் அளிக்கும் பங்குத் தொகை (contribution) போதாத காரணத்தால், அவர்கள் தொழிலாளிகளாயிருப்பின், அவர்களுடைய முதலாளிகளும் தத்தம் பங்குத் தொகையைச்

கொடுக்கின்றனர். சமூகப் பாதுகாப்பு உதவிகளுக்கென்று அரசாங்கமும் பெரும் பங்கு தருகிறது.

பிரிட்டனிலுள்ள இம் முறையே நடைமுறைக்கேற்றதாகவும், வேண்டிய அளவு பெருந்தொகையை அளிக்கக்கூடியதாகவும் எல்லோராலும் ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகிறது. இருப்பினும், அம் முறையில் குறைகள் இல்லை என்று சொல்லமுடியாது.

ஆபத்து அதிகமாயிருந்தால், கொடுக்க வேண்டிய பங்குத் தொகையும் அதிகமாயிருக்க வேண்டும் என்பதே இன்சூரன்சு முறையின் கொள்கையாகும். ஆனால், இக் கொள்கையை நாம் கடைப்பிடிப்பதில்லை. பங்குத்தொகையும் உதவியும் நிரந்தரமான குறிப்பிட்ட வீதத்தில்தான் உள்ளன. உதாரணமாக, அரசாங்கப் பணியாளர்களுக்கு வேலையின்மையாகிய ஆபத்து மிகக் குறைவு. இருப்பினும், வேலையின்மையாகிய ஆபத்து அதிகமாயுள்ள தனியார் துறைத் தொழிலாளிகள் கொடுக்கும் அளவே அவர்களும் கொடுக்க வேண்டியுள்ளது. நோய்வாய்ப்பட்டால் உதவுவதற்காக உடல்நலம் குன்றியவர்கள் எவ்வளவு கொடுக்கின்றனரோ அவ்வளவே உடல் வலிமை மிக்கவர்களும் கொடுக்கின்றனர். எனவே, பிரிட்டனிலுள்ள திட்டம் உண்மையில் இன்சூரன்சு திட்டமன்று. அத் திட்டம் சிறப்பான சில உதவிகளைச் செய்வதற்காகச் சிறப்பான வரி விதிப்பினைக் கொண்டதொரு மாபெருந் திட்டமே.

இத் திட்டத்திற்கென்று முதலாளிகள் கொடுக்கும் பங்குத்தொகை, ஒவ்வொரு தொழிலாளிக்கும் வாரத்திற்கு இந்த வீதம் என்று நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது. பெரும்பாலும் முதலாளிகள் இதற்கெனத் தங்களுடைய சொந்தப் பணத்தைக் கொடுப்பதில்லை. விலைகளை உயர்த்துவதன்மூலம் அப் பளுவைப் பொதுமக்களின்மீது சுமத்தி விடுகின்றனர்; அல்லது முதலாளிகள் தமது பங்குத்தொகையைக் கொடுக்காத நிலையில், தொழிலாளிகள் உயர்ந்த கூலியைக் கோரிப் பெறமுடியுமானால், அப் பளுவைத் தொழிலாளிகளே தாங்கிக்கொள் கின்றனர். இருப்பினும், அச் சுமை வேலையின்மேல் விதிக்கப்படும் ஒருவகை வரிதான்; உண்மையிலேயே அது வேலையின்மையையும் உண்டாக்கலாம். மோசமான காலத்தில் ஒவ்வொரு தொழிலாளிக்கும் இந்த வரியைக் கொடுக்கவேண்டிய அவசியம் இல்லாதபோதுகூட, சில முதலாளிகள் தாங்கள் வேலைக்கமர்த்தக்கூடிய அளவிற்குத் தொழிலாளிகளை அமர்த்தமுடியாதிருக்கலாம்.

'திறமைக்கேற்ப வரி செலுத்தவேண்டும்' என்ற தத்துவத்தை நாம் எடுத்துக்கொண்டால், சமூகப் பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளுக் கேற்படும் செலவினைத் தாங்கக்கூடிய வலிமை பெற்றவர்களே அதைத் தாங்கவேண்டும். 1961ஆம் ஆண்டுவரை வாரத்திற்கு

20 பவுன் அல்லது அதற்கும் அதிகமாக ஊதியம் பெறும் தொழிலாளி எந்த அளவு வரி கொடுத்தாரோ, அதே அளவுதான் வாரத்திற்கு 8 அல்லது 9 பவுன் ஊதியம் பெறும் தொழிலாளியும் கொடுக்கவேண்டும் என்று இருந்தது. 1961-ல் இவ் வரியை நீக்கிவிட்டுப் படிப்படியாக வரி உயருமாறு செய்துள்ளனர். ஓய்வுச் சம்பளம் கொடுக்காத நிறுவனங்களில் வேலைசெய்வோர் வாரத்திற்கு 9 முதல் 18 பவுன் வரை சம்பளம் வாங்கினால், தற்போதுள்ள[1] விதிப்படி $4\frac{1}{4}$ சதவீதம் அதிகப்படியாகக் கொடுக்கவேண்டும். இதற்காக அவர்களுக்கு ஓய்வுச் சம்பளம் சிறிது அதிகமாகக் கொடுக்கப்படும். எனவே, பிரிட்டனிலுள்ள சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்டத்தின் குறிக்கோளும், ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைப்பதன் குறிக்கோளும் ஒன்றுக்கொன்று முரண்படுகின்றன.

6. பணத்தின் வாங்கும் திறனை நிலைப்படுத்தல் (A Stable Pound)

தங்களுடைய பிற்காலத்தில் ஏதாவதொரு வழியில் தங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய நிரந்தரமான வருமானத்தையோ அல்லது பணத்தையோ பெரும்பாலான மக்கள் நம்பி வாழ்கின்றனர். ஓய்வுச் சம்பளம் இதற்குச் சிறந்ததொரு சான்றாகும். பெரும்பாலும் தொழிலாளிகள் அனைவரும், தாங்கள் வேலையிலிருந்து ஓய்வுபெறும் போது கிடைக்கக்கூடிய குறிப்பிட்டதொரு பணத்தொகையான ஓய்வுச் சம்பளத்தை அல்லது ஆண்டுத் தொகையை (annuity) எதிர்பார்க் கின்றனர். ஆயுள் இன்சூரன்சை மற்றோர் எடுத்துக்காட்டாகக் கொள்ளலாம். தாங்கள் இறந்தபின் தங்களைச் சார்ந்து வாழ்வோருக்கு நிரந்தரமான வருவாய் ஏதாவது கிடைக்கவேண்டுமென்பதற்காகப் பலர் தவணைக் கட்டணம் (premium) செலுத்துகின்றனர். சற்றுமுன் நாம் ஆராய்ந்த சமூக இன்சூரன்சு திட்டமும் இத் தலைப்பின்கீழ்தான் வருகிறது. தாங்கள் வேலையை இழக்க நேரிட்டால் அல்லது நோய்வாய்ப்பட்டுவிட்டால் அல்லது ஓய்வு பெற்றுவிட்டால் ஏதாவதொரு நிரந்தர வருமானம் கிடைக்கவேண்டு மென்பதற்காக இப்பொழுதிருந்தே இன்சூரன்சு திட்ட நிதிக்குத் தங்களின் பங்குத் தொகையாகத் தொழிலாளிகள் பணம் செலுத்து கின்றனர். இதேபோன்றுதான் பிற்காலத்திற்கென்று சேமிக்கப்படும் இதர சேமிப்பு வகைகளும்.

பொதுவாக விலைவாசிகள் ஏறிவிட்டால், அதே பணத்தைக் கொண்டு முன்பு வாங்கிய அளவு வாங்க முடியாது. பணத்தைச் சேமித்துள்ளோர் தாங்கள் சேமித்த முழுத் தொகையையும் பெறலாம்;

[1] ஜூன், 1963.

ஆனால், அத் தொகையின் வாங்கும் திறன் மிகக் குறைவாகிவிடுகிறது. தாங்கள் எதிர்பார்த்த அளவிற்குப் பொருள்களை அவர்கள் வாங்க முடியாது. பணத்தின் மதிப்புத் (value of money) தாழ்ந்து விட்டால் அவர்கள் ஏமாறிவிடுகின்றனர்.

எடுத்துக்காட்டாக, பிரான்சு நாட்டின் ஃபிராங்கு நாணயம் (Franc) முதல் உலக யுத்தத்திற்குமுன் 10 பென்சுகளுக்குச் சமமாயிருந்தது. ஆனால், இன்று அது கால்துட்டுக்குக்கூட (Farthing) இணையில்லாமற் போய்விட்டது. 1914ஆம் ஆண்டிற்குமுன் பிரெஞ்சுக் குடும்பங்கள் சேர்த்துவைத்திருந்த பணத்தின் வாங்கும் திறன் முழுவதும் விலைவாசி ஏற்றத்தால் நாசமாகிவிட்டது.[1]

பிரிட்டனில் இன்று நிலவும் சில்லறை வியாபார விலைகள், இரண்டாம் உலக யுத்தத்திற்குமுன் இருந்த விலைகளைக்காட்டிலும் மூன்று மடங்கு அதிகமாகவும், முதல் உலக யுத்தத்திற்குமுன் இருந்த விலைகளைக்காட்டிலும் 4½ மடங்கு அதிகமாகவும் உள்ளன.

எனவே, சமூகப் பாதுகாப்பு என்றால் குறைந்தபட்சப் பண வருவாய் என்றுமட்டும் பொருளன்று; குறைந்தபட்ச உண்மை வருமானம் என்றும் பொருள். அதாவது, பவுனின் வாங்குந் திறனை நிலையாய் வைத்திருக்கவேண்டும் என்று பொருள்.

விலைவாசிகளை ஏற்றுவதற்கு முற்படும் ஆற்றல் மிக்க சக்திகளில், உயர்ந்த கூலிகளைப் பெறவேண்டுமென்ற அவசரக் கோரிக்கையும் ஒன்று. தங்களின் நிலைமைகளை உயர்த்துவதற்கு விரும்பும் உழைப்பாளிகளின்மீது நல்ல எண்ணமுடைய அனைவருமே இரக்கம் கொள்வர். ஆனால், உயர்ந்த கூலிகளால் விலைவாசிகள் ஏறும்போது, அதனால் உண்மையில் பயனேதுமில்லை. அதிக வருவாய் பெறும் அளவிற்கு வாழ்க்கைத்தரச் செலவும் உயர்ந்துவிட்டால் என்ன பயன்? இப் பிரச்சினைக்குரிய தீர்வு யாதெனில், உழைப்பாளியின் தலா உற்பத்தி ஆக்கம் அதிகரிக்கவேண்டும். அப்போதுதான் விலைவாசிகளை உயர்த்தாமலேயே உயர்ந்த ஊதியத்தை அவர்கள் அடைய முடியும்.

7. குறிக்கோள்களின் முரண்பாடுகள் (Conflicts of Aims)

அரசாங்கமும் ஏனைய பொதுத்துறை அதிகாரக் குழுக்களும் (public authority) கடைப்பிடிக்கும் கொள்கையின் பொதுவான

[1] 1960-ல் புகுத்தப்பட்ட 'பளுவான' (heavy) புது ஃபிராங்கு ஒன்று பழைய 100 ஃபிராங்குகளுக்குச் சமம். (எனவே, ஒரு பவுனுக்கு 1,380 ஃபிராங்குகள் சமம் என்ற நிலை போய், இன்று 13·80 ஃபிராங்குகள் சமம் என்றாகிவிட்டது.)

வழி, சிறப்பான சில நடவடிக்கைகள், முதலாளிகளின் சங்கங்கள், தொழிற் சங்கங்கள் போன்ற குழுவினர் மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகள் ஆகியவை ஒரு குறிக்கோளுக்குச் சாதகமாகவும் மற்றொன்றிற்குப் பாதகமாகவும் இருப்பதுண்டு. இவ்வுண்மைக்குச் சில உதாரணங்களை நான் ஏற்கெனவே கொடுத்துள்ளேன். எனினும், இவ்வுண்மையை அழுத்தம் திருத்தமாக அறிந்துகொள்ள வேண்டும். விரும்பத்தக்க இரண்டு குறிக்கோள்களில் எது ஒன்றை அடைவதற்கு ஏனையதைத் தியாகம் செய்யவேண்டும் என்று நாம் தீர்மானிக்க வேண்டும்; அல்லது எந்த அளவிற்கு 'ஒன்றை விட்டுக்கொடுப்பது என்று நாம் தீர்மானிக்கவேண்டும். அதாவது, மற்றொன்றை அதிகமாகப் பாதிக்காமல் எந்த அளவிற்கு ஒரு குறிக்கோளை நாம் அடையவேண்டும் என்று தீர்மானம் செய்யவேண்டும்.

பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கும் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பிற்கும் இடையேயுள்ள மோதல் மிகப் பெரியதொரு மோதலாகும். எனவேதான், 'சிலர் பாதுகாப்பினை நரகத்தின் சுற்றுப்புறம் (suburbs of hell) என்றழைக்கின்றனர்' என்று தானியேல் டெ போசொலா (Daniel de Bosola) கூறினார். ஆனால், இக் காலக் கருத்து அதற்கு நேர்மாறானதாகும். மலிவான வெளிநாட்டுப் பொருள்களை இறக்குமதி செய்வதன்மூலம் சமுதாயத்தின் வாழ்க்கைத் தரத்தினை உயர்த்த முடியும்; எனினும், தொழிலதிபர்களும் விவசாயிகளும் பெரும்பாலும் வெளிநாட்டுப் போட்டியிலிருந்து தங்களைப் பாதுகாக்க வேண்டுமென்று விரும்புகின்றனர். தொழிலாளிகளில் சிலர் வேறு இடங்களுக்குச் சென்றால் அல்லது வேறு வேலைகளைக் கற்றுக்கொண்டால், நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்தினைப் பெருக்குவது சாத்தியமே; என்றாலும், தொழிலாளிகளில் பெரும்பான்மையோர் தாங்கள் செய்துகொண்டிருக்கும் வேலைகள் நிரந்தரமானவாகப் பாதுகாக்கப்பட வேண்டும் என்று விழைகின்றனர்.

எது எவ்வாறு இருப்பினும், தான் செய்துகொண்டிருக்கும் வேலையை, அதே இடத்தில், பழைய முறைப்படியே நிரந்தரமாகச் செய்யவேண்டுமென்று ஒவ்வொருவரும் விரும்பினால், பொருளாதார முன்னேற்றமே ஏற்பட முடியாது. கடந்த நூறு ஆண்டுகளில் பிரிட்டனில் ஏற்பட்டுள்ள தொடர்ச்சியான பல மாறுதல்களின் காரணமாகவே அந் நாட்டு மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் மிக உயர்ந்துள்ளது. அம் மாறுதல்கள் ஏற்பட்டிராவிட்டால், வாழ்க்கைத் தரம் முன்னேறி இராது. உற்பத்தி முறைகளில் இடைவிடாமல் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றம் என்ன! தொழில் நுட்ப வளர்ச்சியின் பாதையில் பிரிட்டன் வகுத்துள்ள அணி என்ன! ஒன்றுக்குப்பின் ஒன்றாக ஏற்பட்டுள்ள புதிய தொழில்கள் எத்துணை! மாவட்டங்களுக்கிடையேயும் பல்வேறு வேலைகளுக்கிடையேயும் ஏற்பட்டுள்ள

தொழிலாளியின் இடப்பெயர்ச்சி எவ்வளவு! அயல்நாட்டு வணிகப் பெருக்கம் என்ன! அதோடு நாம் நின்றுவிட முடியாது. ஏனெனில், சிறியதொரு தீவில் ஐம்பது மில்லியன் எண்ணிக்கையில் நாம் இருக்கின்றோம். எனவே, அடைந்துள்ள வாழ்க்கைத்தர நிலையை மேலும் உயர்த்த முடியாவிட்டாலுங்கூட, அதை நிலைப்படுத்த வேண்டுமாயின், காலத்திற்கேற்ற வழிமுறைகளை நாம் கடைப்பிடிக்க வேண்டும். நமது மக்களின் ஆற்றலையும் இதர சாதனங்களையும் சிறந்த வழிகளில் நாம் பயன்படுத்தவேண்டும். பெருமளவில் செய்யப் படும் இறக்குமதியின்றி நம்மால் வாழமுடியாது. இந்த இறக்குமதி யைச் சரிகட்டக்கூடிய அளவிற்கு நாம் ஏற்றுமதி செய்யவேண்டு மானல், உலக நிலைகளிலும் நமது வாடிக்கையாளர்களின் சூழ்நிலை களிலும் ஏற்படும் மாறுதல்களுக்கேற்ப நம்மை நாமே சரிசெய்து கொள்ளவேண்டும்.

இன்றைய உலக மக்கள் நம்முடைய நெசவாலைப் பொருள்களை முன்பைவிடக் குறைவாகவும், நமது பொறியாண்மைப் பண்டங்களை (engineering products) முன்பைவிட அதிகமாகவும் விரும்புவதால், நெசவாலைத் தொழிலாளிகள் தங்கள் வேலையை இழக்க நேரிடலாம். இதற்கென்ன செய்வது? சாலைகளில் செல்லும் வாகனங்கள் பிரயாணி களையும் பொருள்களையும் மலிவாக ஏற்றிச் செல்வதற்குத் தடையேதும் இல்லாவிட்டால், ரெயில்வேக்களின் போக்குவரத்துக் குறைந்து, ரெயில்வே சிப்பந்திகள் தம் வேலைகளை இழக்க நேரிடலாமே. இதற் கென்ன செய்வது? சில குறிப்பிட்ட நிலக்கரிச் சுரங்கங்களை மேலும் பயன்படுத்தினால் நஷ்டம் ஏற்படுமென்று அச் சுரங்க வேலையை நிறுத் திக்கொள்வதே சிறந்தது என்ற நிலை ஏற்பட்டால், தங்கள் வாழ் நாளெல்லாம் அவற்றில் பாடுபட்டுவந்த தொழிலாளிகளின் கதி என்ன ஆவது? உணவுப் பண்டங்களையெல்லாம் மலிவாக இறக்குமதி செய்வ தால் பாதிக்கப்படும் அல்லது வீழ்ச்சியடையும் விவசாயிகளின் கதி என்ன?

பொதுவாக விலைவாசிகளெல்லாம் திடீரெனத் தாழ்ந்துவிடும் காலத்தைத் தவிர இதர காலங்களில் வேலையிழப்போர் சமூகத்திற்கு அதிகப் பயனுள்ள இதர வேலைகளை விரைவில் அடைவர் என்ற வாதம் பொருளாதாரக் கோட்பாட்டையும் அனுபவத்தையும் ஆதாரமாகக் கொண்டபோதிலும், மேற்கூறிய வழிகளில் வேலையிழந்தோருக்குப் பொருத்தமான வாதமாகாது. தேசிய உற்பத்தி ஆக்கத்திலிருந்து பெறப்படுவதுதான் கூலி என்ற வாதமும். எனவே, தேசிய உற்பத்தி அதிகரித்தால்தான் உண்மைக் கூலியும் உயரும் என்ற வாதமும் அவர் களுக்கு ஆறுதல் தர முடியாது. எனவே, அவர்களின் உடனடியான நலனுக்கும் சமுதாயம் முழுவதற்கும் நீண்ட காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய நலனுக்கும் முரண்பாடான நிலை ஏற்படுகிறது. இவ்வாறாகப் பொரு

ளாதார முன்னேற்றத்திற்கும் சமூகப் பாதுகாப்பிற்கும் பொருத்த மின்மை தோன்றுகிறது; இப் பொருத்தமின்மையைப்பற்றி ஏதாவ தொரு வழியில் நாம் முடிவு செய்யவேண்டும்.

மேலும், உற்பத்தி ஆக்கத்தினைப் பெருக்குவது என்ற குறிக் கோளுக்கும் ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைப்பது என்ற குறிக்கோளுக்கு மிடையே பெரும்பாலும் முரண்பாடு ஏற்படுவதைக் காண்கின்றோம். மக்களின் நலத்தினைப் பேணும் அரசிற்கு அதிக வருவாய் வேண்டும். வரி வளர்வீத வரியாக இருக்கவேண்டும்; செல்வர்கள் அதிக வரி செலுத்தவேண்டும். வரியின்மூலம் கிடைக்கும் பணத்தையெல்லாம் முக்கியமாக ஏழை மக்களின் நலனுக்காகச் செலவிடவேண்டும் என்ற தத்துவத்தைக்கொண்ட வரிமுறை, ஏற்றத்தாழ்வினைக் குறைக்க வேண்டும் என்னும் குறிக்கோளுக்கு மிகப் பொருத்தமானதே. இருப் பினும், வருமானவரி ஏற்றமாயும் வளர்வீதத்திலும் இருக்குமாயின், அஃது உழைப்பின் முயற்சியைத் தளர்த்துகிறது. வாரம் ஒன்றுக்கு ஒரு பவுன் அதிகமாகச் சம்பாதித்தால், அப் பவுனின் கணிசமான பகுதியை அரசாங்கம் எடுத்துக்கொள்ளும்போது, ஏன் கஷ்டப்பட்டுச் சம்பாதிக்கவேண்டுமென்று மக்கள் கருதலாம். [அரசாங்கம் எடுத்துக் கொள்ளும் வருமானவரி வீதம் வருமாறு: (திருமணமாகாதவர்) வாரத்திற்கு 8 பவுன்கள் சம்பாதிக்கும்போது, பவுன் ஒன்றுக்கு 3 ஷிலிங் முதல் (திருமணமானவர்) வாரத்திற்கு 18 பவுன்கள் சம்பாதிக்கும் போது ஒரு பவுனுக்கு 6 ஷிலிங்வரை வருமானவரி செலுத்தவேண்டும்.] வருடத்திற்கு 5,000 பவுன்களுக்குமேல் ஒருவர் சம்பாதித்தால் (மிகுதி யான வரி செலுத்துவதோடு), உயர்ந்த வீதத்தில் அவர் வருமானவரி செலுத்தவேண்டும். வருடத்திற்கு 16,000 பவுன்களுக்குமேல் வரு வாய் அடையும்போது, 16,000-க்கு அதிகப்படியான ஒவ்வொரு பவுனுக் கும் 17 ஷி. 9 பெ. என்ற மிக உச்சமான வீதத்தில் அவர் வரி செலுத்தவேண்டும்.[1] இவ் வருமான வரி, வேலை செய்யாமலிருப்ப தற்கும், அதிகச் சம்பளம் தரக்கூடிய வேலைகளை மறுப்பதற்கும், எஞ்சிய நேரம் வேலைசெய்ய விருப்பமில்லாததற்கும் எவ்வளவு தூரம் காரணமாயிருக்கின்றது என்பது கருத்து வேறுபாடுடைய கேள்வி

[1] திருமணமாகாதவர் வருடம் ஒன்றுக்குப் பெறும் வருமானத்தில் 200 பவுன் களுக்கும், திருமணமானவர் பெறும் வருமானத்தில் 320 பவுன்களுக்கும் வரி இல்லை. குழந்தைகளுக்கான படி (allowance) வருமாறு: 11 வயதிற்குட் பட்ட குழந்தைக்கு 115 பவுன்கள்; 11 வயதிற்கும் 16 வயதிற்கும் இடையேயுள்ள குழந்தைக்கு 140 பவுன்கள்; 16 வயதிற்கு மேற்பட்ட குழந்தைக்கு 165 பவுன்கள். சம்பாதித்த வருவாயாக இருக்குமானால், அதில் 2/9 பகுதிக்கு வரி இல்லை. எஞ்சிய பகுதியில் முதல் 100 பவுன்களுக்குப் பவுன் ஒன்றுக்கு 4 ஷிலிங் வீதமும், அடுத்த 200 பவுன்களுக்கு 6 ஷிலிங் வீதமும் வரியுண்டு. எஞ்சியுள்ள வருமானத்திற்குப் பவுன் ஒன்றுக்கு 7 ஷி. 9 பெ. வீதம் நிரந்தரமான வரியுண்டு. (இவ் வரிவீதம் 1963ஆம் ஆண்டிற்குரியவை).

யாகும். இருப்பினும், அதிக நேரம் வேலை செய்வதற்குப் பதிலாக அதிக நேர ஓய்வினை மக்கள் விரும்புவதற்கு இது காரணமாயிருக்கிறது.

நிற்க, உயர்ந்த வளர்வீத வருமானவரி தனியார் துறையிலுள்ள முதலீட்டினைப் பாதிப்பதோடு, சேமிப்பதற்குரிய வாய்ப்பினையும் குறைக்கிறது. அதோடு, அதிக தொழிலாபத்துகள் நிறைந்த முதலீட்டிலிருந்து கிடைக்கும் ஈட்டத்தையும் அது குறைக்கிறது.[1]

மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் உற்பத்தியின் அளவினைப் பொறுத்தது என்பதைக் கண்டோம். ஆனால், உற்பத்தியின் அளவு உழைப்பாளிகள் வேலை செய்யும் அளவினையும், அவர்கள் வேலை செய்வதற்கு உதவியாயுள்ள முதற் கருவிப் பொருள்களின் அளவினையும் பொறுத்தது. புத்தமைப்பும் (innovation), தொழிலாபத்தை மேற்கொள்ளுதலும் (risk-bearing) தாம் பொருளாதார முன்னேற்றம் என்ற வண்டியினை இழுத்துச் செல்லும் சக்தியுடையன. பளுவான வரியினால் ஏற்படும் தீமை என்னவெனில், அது ஒருபுறம் ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைப்பதாயிருக்க, மற்றொருபுறம் மக்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையைத் தாழ்த்தமுற்படுகிறது.

ஒரு குடும்பத்திற்குச் சாதாரணமாகக் கிடைக்கும் வருமான அளவிற்குச் சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்ட உதவி கிடைக்குமாயின், மற்றொரு முரண்பாடு ஏற்படுகிறது. வேலையில்லாத் தொழிலாளி கணிசமான அளவு வேலையின்மைக்கு உதவியைப் பெறும்போது, மற்றொரு மாவட்டத்திற்குச் சென்று வேலை தேடுவதற்கு அவ்வளவு முயற்சி எடுக்க மாட்டான். அவ்வுதவி தாராளமாகக் கிடைக்குமாயின், தொழிலாளியின் இடப்பெயர்ச்சி பெரிதும் குறைந்து, வேலையின்மை அதிகரிக்கும் என்ற அபாயம் உண்டு.

தங்களுடைய அங்கத்தினர்களின் கூலிகளை உயர்த்துவதற்காக விரும்பும் தொழிற் சங்கங்கள், அடிக்கடி கூலி உயர்வைக் கோருகின்றன. ஓரிரண்டு தொழிற் சங்கங்கள் இக் கோரிக்கையை அடைந்துவிட்டால், இதர தொழிற் சங்கங்களும் தங்களுடைய கூலி நிலையை உயர்த்த முயலும். அப்போது 'எல்லாத் தொழில்களிலும்' கூலி உயர்வு கிடைக்கும். கூலி உயர்விற்கேற்பத் தொழிலாளியின் தலா உற்பத்தி ஆக்கம் அதிகரித்துவிட்டால், அல்லது விரைவில் அதிகரிக்குமானால், விலைகளை உயர்த்தாமலேயே முதலாளிகள் அவ்வுயர்ந்த கூலியினைக் கொடுக்க முடியும். இல்லையெனில், அவர்கள் விலைகளை உயர்த்தவேண்டிய அவசியம் ஏற்படும்; அல்லது வேலையின்மை அதிகரிக்க நேரிடும்.

உற்பத்தி ஆக்கத்திறனைக் காட்டிலும் கூலி உயர்வாயிருப்பதன்

[1] 29ஆம் அதிகாரத்தில் 5ஆம் உட்பிரிவினைப் பார்க்கவும்.

காரணமாக விலைவாசிகள் ஏறும்போது, நிரந்தர வருவாய் பெறுவோர் பெரிதும் பாதிக்கப்படுவர். சில சமயங்களில் அது அயல்நாட்டுக் கொடுக்கல்வாங்கல் சமநிலை நெருக்கடியைக்கூட (balance of payments crisis) ஏற்படுத்தலாம். உயர்ந்த கூலி இறக்குமதிப் பொருள்களின் தேவையை அதிகரிப்பதோடு, ஏற்றுமதிப் பொருள் களின் தொழிற்சாலைகளிலுள்ள தொழிலாளிகளுக்கான செலவையும் உயர்த்துகிறது; எனவே, நமக்கு வேண்டிய உணவுப் பண்டங்கள், இதர நுகர்வுப் பொருள்கள், நமது தொழிற்சாலைகளுக்குத் தேவையான மூலப்பொருள்கள் ஆகியவற்றின் இறக்குமதியைச் சரிகட்டக்கூடிய அளவிற்கு நாம் ஏற்றுமதி செய்வது கடினமாகிவிடும்.

இதற்கென்ன செய்வது? தொழிற் சங்கங்கள் உயர்ந்த கூலிகள் கோருவதையும், அவசியமானல் வேலைநிறுத்தம் செய்வதையும் நாம் தடுக்க முடியாது. ஏனெனில், சுதந்திரத்திற்கு நாம் அதிக மதிப்புத் தருகின்றேம். அரசாங்கம் பணவீக்கத்தைத் தடுக்கும் கொள்கை யைக் (anti-inflationary policy) கடைப்பிடித்து, விலைவாசிகள் ஏருமல் செய்யமுடியும்; ஆனல், அவ்வாறு செய்தால் வேலையின்மை ஏற்படும். இந் நிலையில் பணவீக்கம் ஏற்படட்டும் என்று விட்டு விட்டால், நிரந்தர வருவாய் பெறும் கோடிக்கணக்கான மக்கள் அவதிப் படுவர். அதோடு ஸ்டர்லிங்கின் மாற்று மதிப்பு (exchange value) தாழ்ந்துவிடும் என்று மக்கள் கருதினல், நமது அயல்நாட்டு வணிகம் தடைப்படலாம்.

மேற்கூறிய எடுத்துக்காட்டுகளெல்லாம் மிகச் சுருக்கமானவையாக இருக்கலாம் என்று நான் அஞ்சுகிறேன். ஆனல், அவற்றைப்பற்றி இந் நூலின் பிற்பகுதியில் இன்னும் தெளிவாக விளக்குவேன். இங்கு நான் குறிப்பிட விரும்பியது, பொருளாதாரக் குறிக்கோள்கள் ஒன்றுக் கொன்று முரணானவை என்பதைத்தான். ஒரு குறிக்கோளை அடைவ தற்கு மற்றென்றை நாம் தியாகம் செய்யவேண்டும்; அல்லது ஒன்றை அடையும்போது மற்றென்று அதிக அளவில் பாதிக்கப்படாமலிருப்ப தற்கு ஏதாவது தீர்வை நாம் காணவேண்டும்.

3. சமூகக் கட்டுக்கோப்பு
(Social Framework)
1. முன்னுரை

நவீன உலகில் ஒரு நாடே அரசாங்கத்தின் கூறுகும். எனவே, முந்திய அதிகாரத்தில் விளக்கப்பட்ட குறிக்கோள்களை அடைவதற்கு, ஒரு நாடு எவ்வாறு அமையவேண்டும் என்பதை இங்குப் பார்ப் போம்.

இதற்கு ஏதாவதோர் அமைப்பு இருக்கவேண்டும். எவ்வித முறையான அரசாங்க அமைப்புமின்றி மக்கள் ஒன்றுபட்டு வாழ்வதை யும், தங்களுடைய பிரச்சினைகளைத் தாங்களாகவே தீர்த்துக்கொள் வதையும், 'அவரவருடைய திறமைக்கேற்ற உழைப்பும், அவரவரது தேவைக்கேற்ற பங்கீடும்' என்ற கோட்பாட்டை ஏற்றுத் தங்களின் உடைமைகளையும்-ஏன் குழந்தைகளையும்கூடத் தங்களுக்குள் பகிர்ந்து கொள்ளலாம் என்பதையும் சிந்தித்துப்பார்க்க, அவை கவர்சியாகத் தான் இருக்கின்றன. அரசிற்குரிமையான, அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு கொண்ட ரஷ்யாவில் காணப்படும் பொதுவுடைமை முறையைப் போலன்றி, இது உண்மையான பொதுவுடைமையாகும். எனவேதான், இது நடைமுறையில் செயற்படுவது கடினம்; அவ்வாறே செயற்பட முடிந்தாலும், ஒருசில மக்களைக் கொண்டதோர் இனத்தில்மட்டுமே முடியும். ஆனால், நவீன நாடு மிகப் பெரியதாயிருப்பதால் இம் முறை அதற்கு ஏற்றதன்று.

கோடிக்கணக்கான மக்களின் நடவடிக்கைகளை எவ்வாறு கட்டுப்பாடு செய்வது? நிலமும் இதர உற்பத்திக் காரணிகளும் இந்த இந்தக் காரியங்களுக்காகத்தான் பயன்படுத்தப்படவேண்டுமென்று நிர்ணயிப்பது எவ்வாறு? இதுவே இன்றுள்ள பிரச்சினையாகும். இதற்குத் தீர்வு காண அரசாங்கம் முற்றிலும் தலையிடாமலிருக்க வேண்டுமென்பது ஒரு வழி. மற்றொரு வழி மத்தியத் திட்டமுறையே அவற்றையெல்லாம் கட்டுப்படுத்த வேண்டுமென்பது. ஆனால்,

இவ்விரண்டு முரண்பாடான வழிகளுக்கும் இடைப்பட்ட நிலையில் தீர்வு காணவே பெரும்பான்மையோர் விரும்புகின்றனர்.

முற்றிலும் அரசாங்கம் தலையிடாமலிருக்கும் கொள்கை இதுவரை எத்தகைய நாட்டிலும் இருந்ததில்லை; இனி இருக்கவும் முடியாது. தாம்தாம் விரும்புகின்ற காரியங்களைமட்டுமே செய்துகொண்டிருக்கும் மக்களைக் கொண்டதாக எந்த நாடும் இருக்கமுடியாது. இதற்கு மாறாக, சட்டங்களை இயற்றி, அவற்றை அமலாக்கும் ஓர் அரசாங்கத்தைக்கொண்டதாகவே ஒரு நாடு உள்ளது. தான் விரும்பும் காரியங்களையும் செய்யவொட்டாது தடைசெய்யும் சமூக அமைப்புகளும் சமூகப் பழக்கவழக்கங்களும் அதில் உள்ளன. குற்றமே செய்யாத கோகோஸ் தீவின் மக்களைப்போன்ற (Cocos Islanders) சிறியதோர் கூட்டத்தினர் வேண்டுமானால் போலீஸ் படையினரின்றி வாழலாம். ஆனால், நமது நாடுபோன்ற பெரிய நாடுகளுக்குக் கொலை, களவு போன்ற குற்றங்களைத் தடுக்கும் சட்டங்களும், போக்குவரத்து ஒழுங்கு முறைச் சட்டங்களும், இன்னும் பிற சட்டங்களும் அமலாக்கப்பட வேண்டியது அவசியம். எனவே, பொதுமக்களின் நலனைக் கருதி, தனிமனிதனின் உரிமைகளை ஓர் அரசாங்கம் எந்த அளவிற்குக் கட்டுப்படுத்தலாம் என்பதே பிரச்சினையாகும்.

இதற்கு மாறாக, மத்தியத் திட்ட முறையில் இப் பிரச்சினையைத் தீர்க்க வேண்டுமாயின், அது முழு நிறைவு பெற்ற அதிகாரம் கொண்டிருக்க வேண்டும். உதாரணமாக, திட்டப்படி குறிப்பிட்டதோர் அளவு நிலக்கரியைத் தோண்டியெடுக்கவேண்டுமென வைத்துக்கொள்வோம். உழைப்பாளிகள் அனைவரும் தாங்கள் விரும்புகின்ற வேலைகளுக்குச் செல்லும் உரிமை பெற்றிருப்பார்களெனின், நிலக்கரிச்சுரங்க வேலைக்கு வேண்டிய ஆட்கள் அவ் வேலையைச் செய்ய முன்வரார். அதனால் தேவைப்படும் அளவிற்கு நிலக்கரியும் கிடைக்காது. எனவே, தொழிலாளிகளுக்கு ஆணையிடவேண்டிய அதிகாரம் மத்தியத் திட்ட அதிகாரிகளுக்கு இருக்கவேண்டியது அவசியமாகிறது. இல்லையெனின், திட்டம் நிறைவேறாது.

மத்தியத் திட்ட முறை விரும்பத்தக்கதா, விரும்பத்தகாததா என்ற வாதத்தில் பெரும்பாலும் பொருத்தமற்ற கருத்துப் பேதங்கள் ஏற்படுவதால், அவ் வாதம் குழப்பமானதாகிவிடுகிறது. உதாரணமாக, சுதந்திரம், அருளாட்சி ஆகியவற்றில் பற்றுடையோர், ரஷ்யாவில் தனி நபர் சுதந்திரம் நசுக்கப்படுவதைக் கண்டு மனம் பொங்கி எழுவர். சோவியத் ரஷ்யாவின் குடிமகன் அயல்நாட்டு வானொலிச் செய்திகளைக் கேட்க முடியாது; பல்கலைக்கழகப் பேராசிரியர் தாம் உண்மையென்று கண்ட அறிவியல் கருத்துகளை, அதிகாரிகளின்

அனுமதியின்றி மாணவர்களுக்குக் கற்றுத்தர முடியாது; செய்தித் தாள் ஆசிரியர்களும் தங்கள் விருப்பப்படி விரும்பும் எதையும் வெளியிட முடியாது. எனினும், இக் கட்டுப்பாடுகளெல்லாம் மத்தியத் திட்டமுறையில் தவிர்க்கமுடியாதவைகளாயிருக்கவேண்டிய அவசிய மில்லை. எந்தச் சர்வதிகாரமும் சில உபாயங்களை மேற்கொண்டே தன்னைப் பாதுகாத்துக்கொள்கிறது. விளம்பரம் செய்யும் அங்கங்களை யெல்லாம் கட்டுப்படுத்துவது, சமுதாயத்தில் ஏற்படக்கூடிய கிளர்ச்சி களை முளையிலேயே கிள்ளி எறிவதற்காக இரகசியப் போலீஸ் படையைப் பயன்படுத்துவது ஆகியவைபோன்றவைகளே இவ்வுபாயங் களாகும். இவ்வித நடவடிக்கை எதுவுமின்றியே மத்தியத் திட்டமுறை செயற்படக்கூடும்.

பிரிட்டனில் நமது சமூக அமைப்பு இன்னும் 'முதலாளித்துவ முறையையே அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. இந் நூலின் பெரும் பாலான பகுதி, சிறப்பாக நான்காம் பிரிவு அது எவ்வாறு செயற்படு கின்றது என்பதையே விளக்குகிறது. இருப்பினும், அதன் முக்கிய மான அம்சங்களான தனியார் சொத்துரிமை, தொழில் உரிமை, நுகர்வோர் தாங்கள் விரும்பும் பொருள்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் உரிமை ஆகியவற்றைப்பற்றி இங்குப் பொது முறையில் குறிப்பிடப் படும். இவைகளையெல்லாம், நமக்குக் கொடுக்கப்பட்டவைகளாகவே நாம் ஏற்றுக்கொள்கிறோம்; எனவே, இவைகளைப்பற்றிச் சிறப்பாக நாம் அறிந்துகொள்வது அவசியமாகிறது. இவற்றின் முக்கியத் துவத்தைப்பற்றிப் புரிந்துகொள்வதற்காக, முதலாளித்துவத்திற்கு மாறான மத்தியத் திட்டமுறைச் சமுதாய அமைப்பினை முதலில் நாம் ஆராய முற்படுவது பயனுள்ளதாகும். இவ்விரண்டு முரண்பாடன அமைப்புகளில் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகள் எவ்வாறு தீர்க்கப் பெறுகின்றன என்பதை நாம் புரிந்துகொள்வதற்கும் இவ் ஆய்வு நமக்குத் துணைசெய்யும். அதாவது, மத்தியத் திட்டமுறையில் எல்லா முடிவுகளையும் மத்தியத் திட்டக்குழுவே எடுப்பதற்கும், முதலாளித்துவ முறையில் தனி நபர்களை அம் முடிவுகளை எடுக்கச் சுதந்திரமாக விட்டு விடுவதற்குமுள்ள வேறுபாடுகளை நாம் எளிதாகப் புரிந்துகொள்ள முடியும்.

எனினும், இவ்விரண்டு அமைப்புகளுக்கும் பொதுவான ஓரிரண்டு அம்சங்களை நான் முதலில் குறிப்பிடவேண்டும். இவற்றில் ஒன்று குடும்பமாகும். நமது சமூக அமைப்பில் இது முக்கிய இடம் வகிக்கின்றது. பெற்றோர்கள், தங்களுடைய குழந்தைகள் தாங்க ளாகவே சம்பாதித்து வாழத் தொடங்கும் வரை அவர்களைக் கண்காணிக்கவில்லையெனில், வேறு எந்த வழியிலாவது அவர்களைப் பேணுதல் அவசியமாகிறது. முதலாளித்துவ முறையில் ஒருவன் தனக்குப் பின் தனது குடும்பத்தினர் சௌகரியமாக வாழவேண்டு

மென்று விரும்புவதால், அவர்களுக்கு வேண்டிய வசதிகளை அளிப்பதற்காக உற்சாகத்துடன் உழைக்கவும், தனது வருவாயில் ஒரு பகுதியைச் சேமிக்கவும் தூண்டப்படுகிறுன் என்பதை ஏற்கெனவே நான் விளக்கியுள்ளேன். ஏழ்மையான குடும்பத்தில் பிறப்பதைக் காட்டிலும் செல்வக் குடும்பத்தில் பிறப்பதால் ஒருவன் சௌகரியமாக வாழமுடியும். பொருள்களுக்கேற்படும் தேவையினை நிர்ணயிக்கும் சக்திகளில் குடும்பமும் ஒன்று என்பது தெளிவு. உதாரணமாக, ஒரு குடும்பம் எவ்வகையான வீட்டில் வாழவேண்டுமென்பது அக் குடும்பத்தின் அளவைப் பொறுத்ததாகும். குடும்பத்திலுள்ள சிறுவர்கள் தங்களுடைய பெற்ருேர்களின் தொழில்களில் புகுவதற்கு விரும்பலாம். ஆனுல், இவ்வகையான விளக்கங்களெல்லாம் இந் நூலின் பொருளுக் கப்பாற்பட்டவைகளே.

இரண்டாவது பொதுவான அம்சம் பணமாகும். இதைப்பற்றிப் பிற்பாடு விரிவாக நாம் ஆராய்வோம். இதுபோன்றே தொழிற் சங்கங்களைப்பற்றியும் விரிவாக நாம் பிற்பாடு பார்ப்போம். இச் சங்கங்கள் மத்தியத் திட்டமுறை அமைப்பில் உள்ளதைக்காட்டிலும் முதலாளித்துவ முறையில் அதிகச் செல்வாக்குடையன. ஏனெனில், மத்தியத் திட்டமுறை அமைப்பில் திட்டமிடுவோர், பல வேலைகளின் தேவைக்கும் திட்டங்களுக்குமேற்பத் தொழிலாளிகளை அனுப்பும் அதிகாரத்தைப் பெற்றுள்ளனர். அதோடு அவர்களைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டிய அவசியமும் உள்ளது. எனவே, தொழிற் சங்கங்களைச் சுதந்திரமாக விட்டுவிட முடியாது. முதலாளித்துவ முறையிலோ கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனிகள் (Joint-stock Companies), வரை யறுக்கப்பட்ட கடன் பொறுப்புப் (Limited liability) போன்ற அமைப்புகள் உள்ளன. இவைகளைப்பற்றிக் கீழே விவாதித் துள்ளேன்.

2. மத்தியத் திட்டமுறை அமைப்பு (Central Planning)

மத்தியத் திட்டமுறையையுடைய சமுதாயத்தில் ஒருவன் அல்லது ஒரு குழு பொருளாதாரத் துறையில் முழு ஆதிக்கமுடையது. அச் சமுதாயத்திலுள்ள உழைப்பையும் இதர உற்பத்திக் காரணிகளையும் அளவிட்டறிந்து, அவைகள் உற்பத்தி செய்யும் பண்டங்களை என்ன செய்யவேண்டுமென்று அவனே அல்லது அக் குழுவோ தீர்மானிக்கும். சோவியத் ரஷ்யா இதைச் செய்வதற்குத்தான் முயற்சி செய்கிறது.

இது மிகப் பெரிய காரியமாகும். இதைச் செயற்படுத்துவதற்கு அச் சர்வாதிகாரி அநேக தீர்மானங்களை எடுக்கவேண்டும். நல்ல

முறையில் இதைச் செய்யவேண்டுமாயின், எவ்வாருகினும் அவன் பல்வகையான தகவல்களையும் புள்ளிவிவரங்களையும் சேகரிக்க வேண்டும். ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் எந்த வேலைக்குரியவன் என்பதையும், ஒவ்வொரு நிலமும் எதற்காகப் பயன்பட வேண்டுமென்பதையும் அவன் தீர்மானிக்க வேண்டும். அதுபோன்றே, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் எந்த இடத்தில் அமையவேண்டுமென்பதையும், அது எந்த உற்பத்தி முறையைக் கையாளவேண்டுமென்பதையும் அவன் தீர்மானிக்கவேண்டும். அதோடு, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் பெற வேண்டிய உற்பத்தித் தளவாடங்கள், மூலப்பொருள்கள், எரிபொருள்கள், துணைச் சாதனங்கள் ஆகியவற்றையும் அவன் தீர்மானிக்கவேண்டும். எங்கு, எத்தனை வீடுகள் கட்டப்பட வேண்டும், எத்தனை பஸ்களும் லாரிகளும் ஓடவேண்டும், எந்த மார்க்கங்களில் அவைகள் செல்லவேண்டும் என்ற இவைபோன்ற அநேக தீர்மானங்களையும் அவன் எடுக்கவேண்டும். எனவே, ஒரு சர்வாதிகாரியோ அல்லது ஒரு குழுவோ தனிப்பட்ட முறையில் இவற்றையெல்லாம் செய்யமுடியாது. ஆகவே, நடைமுறையில் இப் பிரச்சினைகள் சம்பந்தப்பட்ட தீர்மானங்களை எடுக்கும் அதிகாரம் தனக்குக் கீழுள்ள பல குழுக்களிடம் ஒப்படைக்கப்படும். இக் குழுக்கள் தமக்கு வேண்டிய விவரங்களுக்கு உட்குழுக்களின் ஆலோசனைகளைச் சார்ந்திருக்கும். எனினும், சர்வாதிகாரி (அல்லது மத்தியத் திட்டக் குழு) பல்வேறு கீழ்க்குழுக்களின் ஆலோசனைகளையெல்லாம் ஒருமைப்படுத்துவது மிகக் கடினம். உதாரணமாக, ஒவ்வொரு தொழிலுக்கும் இத்தனை உழைப்பாளிகள் அல்லது இவ்வளவு நிலக்கரி வேண்டியிருப்பதாகக் கொள்வோம். ஆனால், இவ்வாறு ஒவ்வொரு தொழிலுக்கும் வேண்டிய உழைப்பாளிகளோ அல்லது நிலக்கரியோ இல்லாமலிருக்கலாம். எனவே, சர்வாதிகாரி ஒருவன் தனது பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளைப் பாகுபடுத்தி, அவற்றிற்கான தீர்வுகளைக் காணும்படி பல்வேறு குழுக்களிடம் விடுவதும் கடினமாயிருக்கும். தானே இறுதியான முடிவுகளை எடுக்கும் அவசியம் ஏற்படும். ஓர் அதிமனிதனே (Superman) இவற்றையெல்லாம் தவறின்றிச் செய்ய முடியும். ஏனெனில், இத் தீர்மானங்களை எடுத்தபின், அவை தவறென்று வருந்தாமலிருக்கவோ அல்லது அவைகளை முழுமையாக நிறைவேற்றவோ சாதாரண மனிதனுல் இயலாது. இம் முறையின் கீழுள்ள அரசியல் அமைப்புப்படி சர்வாதிகாரியாக இயற்கையிகந்த ஒருவனை அடையமுடியாவிட்டாலுங்கூட, மிகச் சிறந்த நிருவாகத் திறனுடைய ஒருவனை அடைவதும் மிக்க கடினம். சிலர் சிறந்த மேடைச்சொற்பொழிவாளர்களாகவோ மக்களின் உள்ளத்தில் அரசியல் கிளர்ச்சியை ஏற்படுத்தும் ஆற்றல் உடையவர்களாகவோ இருக்கலாம். எனினும், ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வாழ்வைத் திட்டமிட்டுக் கட்டுப்படுத்தும் தகுதி இவர்களிடம் இருக்கவேண்டிய அவசியமில்லை.

இத் திட்டமுறையின் நிறைகளும்குறைகளும் மிகைபடக் கூறப் படுகின்றன. உதாரணமாக, இலாபம் பெறுவதற்காக அன்றி பயனளிப்பதற்காகமட்டும் உற்பத்தி செய்யப்படுவதால், இத் திட்ட முறைப்படி இலாப நோக்கம் ஒழிக்கப்படுகிறதென்ற நன்மை அதிக மாகப் புகழப்படுகிறது. ஆனல், உற்பத்திக் காரணிகளையுடையவர் களிடமிருந்து அவற்றை அரசாங்கம் வாங்கி, அவர்களுக்கு அரசாங்கப் பத்திரங்களை அளித்தால், முன்பைக் காட்டிலும் நிரந்தரமான அதே வருவாயை அவர்கள் பெறுவர். முதலாளித்துவ முறையிலோ, அவர்கள் சில சமயம் அதிக இலாபத்தையும் வேறு சமயம் பெரு நஷ்டத்தையும் அடைவதால், தங்களது முதலை அரசாங்கப் பத்திரங் களில் முதலீடு செய்திருந்தால் அடைந்திருக்கக்கூடிய இலாபத்தைக் காட்டிலும் கொஞ்சம் அதிகமாக அடைவர். அடுத்து, இலாபத்திற் காகச் செய்யப்படும் உற்பத்திக்கும் பயனளிப்பதற்காகச் செய்யப்படும் உற்பத்திக்கும் உள்ள வேறுபாடு, மத்தியத் திட்டமுறைக்குச் சாதகமான வாதமாயிருக்க வேண்டியதில்லை. எவ்வாறெனில், நுகர்வோர் விரும்பும் பொருள்களை மிகத் திறமையாக உற்பத்தி செய்யும்போதுதான் அது இலாபத்திற்காகச் செய்யப்படும் உற்பத்தி யாகும். இதற்கு மாருக, பயனுக்காகச் செய்யப்படும் உற்பத்தி முறை யிலோ, சர்வாதிகாரி எவை உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டுமென நினைக்கின்ருனே, அவையே நடைமுறையில் உற்பத்தி செய்யப்படும். இவ்வாறு உற்பத்தி செய்யப்பெற்ற பொருள்களை அநேக மக்கள் விரும்பாமலிருக்கலாம். வேறு பொருள்களையே அவர்கள் அதிகமாக விரும்பலாம். எனினும், அவர்கள் அவ்வாறு தங்கள் விருப்பை வெளிக் காட்டுவதற்கு வழியில்லை. முதலாளித்துவ முறையில் அப்படியன்று; தாங்கள் விரும்புகின்ற பொருள்களையே மக்கள் வாங்கமுடியும். அவர்கள் செலவிடும் ஒவ்வொரு ஷில்லிங்கும் தாங்கள் விரும்புகின்ற பொருள்களுக்குத் தரப்படும் ஆதரவாகும். அப்படியாயின், எளியோரைக்காட்டிலும் செல்வர்கள்தாமே அதிக ஆதரவு கொடுக்கக் கூடியவர்கள் என்ற வாதம் ஏற்படலாம். வேலை செய்வதற்கும் முதலீடு செய்வதற்குமுள்ள மக்களின் ஊக்கம் குறையாத முறையில், அவர்களின் வருமான ஏற்றத்தாழ்வுகளை நிறைவுசெய்யும் வழி வகைகளே இவ் வாதத்திற்கான விடைகளைப் பகரும்.

மற்ருெருபுறம், உற்பத்தி முறைகளில் எது சிறந்ததென்று நிர்ணயம் செய்வதற்கேற்ற பொருளாதாரக் கணக்கிடும் முறைகள், மத்தியத் திட்டமுறையில் இருக்க முடியாதென்று வாதாடுவதும் தவருனதாகும். ஏனெனில், பணப்புழக்கத்தை ஏற்படுத்தவும், வரவு செலவுக் கணக்கு முறைகளைப் பேணவும், பல தொழிற்சாலைகள் எவ்வாறு செயற்படுகின்றன என்பதை அறிந்து ஒன்றை மற்ருென் ருேடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவும், உற்பத்தி முறைகளில் ஒன்றை ஒரு

தொழிற்சாலையிலும் மற்றொன்றைப் பிறிதொரு தொழிற்சாலையிலு மாகப் புகுத்தவும் முடியும். நிற்க, மத்தியத் திட்டமுறையில் மக்க ளுக்குப் போதுமான ஊக்கம் இராதென்பதும் உண்மையன்று. சோவியத் ரஷ்யா, தனது செயலாட்சியாளர்களுக்கும் (Managers) முக்கியமான பதவிகளிலுள்ள மற்றவர்களுக்கும் வேலைவீத ஊதியமும், உயர்ந்த சம்பளமும், மேலும் பிற தனிச் சலுகைகளும் அளித்து அவர் களை ஊக்குவிக்கிறது.

மொத்தத்தில் திட்ட அமைப்பு முறையில், தகவல்களை அடையும் பணிகளில் பணியாற்றுவோர் உட்படப் பெருவிகிதத்தில், சமுதாயத்தி லுள்ள பணியாளர்களும் இதர சாதனங்களும் இத்திட்ட முறைக்கே பயன்படுவர். என்றாலும், நுகர்வோர் தங்களுக்கு அளிக்கப்படும் பொருள்களைமட்டுமே பெறுவதால், விளம்பரத்திலும் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளின் விற்பனையை அதிகரிப்பதிலும் மக்கள் பணியாற்ற வேண்டிய அவசியமில்லை. எனவே, உற்பத்தியை அதிகரிப்பதில் நேரடியாக இவர்களை வேலைக்கமர்த்தலாம்.

இம் முறையில் வேலையின்மை ஒழிக்கப்படுவது முக்கியமானதொரு நன்மையாகும். தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார முறையில் (free enterprise) சேமிப்பதுபற்றிய தீர்மானமும் முதலீடு செய்வது பற்றிய தீர்மானமும் வெவ்வேறான மக்களால் எடுக்கப்படுவதால், இவ் விரண்டு தீர்மானமும் ஒத்து இரா. குறைந்த அளவில் தனியார் முதலீடு செய்தால் பெருமளவில் வேலையின்மை ஏற்படும். இதுவே கேயின்ஸ் (Keynes) விளக்கியுள்ள முக்கியமான உண்மையாகும். இதைப்பற்றிப் பிற்பாடு ஆராய்வோம். இதற்கு மாறாக, மத்தியத் திட்டமுறையில் சேமிக்கும் தீர்மானமும் முதலீடு செய்யும் தீர்மானமும் ஒன்றுக்கொன்று முரண்படுவதில்லை. ஏனெனில், பொருளாதாரச் சர்வாதிகாரியே இத் தீர்மானங்களிரண்டையும் ஒரே சமயத்தில் எடுக் கின்றான். முதலாளித்துவ முறையில் உள்ளதைப்போன்று, இம் முறை யில் உழைப்பாளிகள், தனிப்பட்ட முதாளிகள் கொடுக்கும் ஊதியத் தைக்காட்டிலும் அதிகமாகக் கோரி வேலையின்மையை அடைவதில்லை. அவர்கள் எந்தெந்த வேலைகளைச் செய்யவேண்டுமென்றும், எவ்வளவுக் கெவ்வளவு ஊதியத்தைப் பெறவேண்டுமென்றும் ஆணையிடப்பெறுவர். வேலையின்மை நிலையில் அவர்கள் தங்கள் வேலைகளுக்குச் செல்ல வேண்டுமாயின், அவ்வாறு செல்வதற்கும் ஆணையிடப்பெறுவர். இதற்கு மாறாக, தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார முறையில் வேலை யில்லாத் தொழிலாளிகள், வேலையின்மை உதவியைப் பெற்று (unemployment benefit) வேலையில்லாமலே இருக்கக்கூடும்.

நிற்க, ஒரு மத்தியத் திட்டமுறையில் அதிகார வர்க்கமும் அதனால் ஏற்படும் தீமைகளும் தவிர்க்கப்பட முடியாதவைகளாகும். எனவே,

புதிய முறைகளைப் புகுத்தும் தீர்மானங்களை எடுப்பதற்குரிய உற்சாக மனப்பான்மை அரசாங்க அதிகாரிகளிடம் இருக்கமுடியாது; ஏனெனில், தங்களுடைய புதிய தீர்மானங்கள் மாறான விளைவினை விளைவிக்குமாயின், அவர்கள்மீது குற்றம் சாட்டப்பெற்று, அவர்கள் நிரந்தர பதவிகளையும் இழக்க நேரிடலாம். எனவே, தங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்ட ஆணைகளைமட்டுமே அவர்கள் கவனமாகப் பின்பற்ற விரும்புவர். அதனால், மத்தியத் திட்டமுறை நெகிழ்ச்சியற்றதாயும், தனியார் ஊக்கமின்றியும் மரக்கட்டை போன்றதொன்றாகிவிடுகிறது. மேலும், அதில், இலஞ்ச ஊழல்களும் மக்களின் பொருளாதார வாழ்வைக் கட்டுப்படுத்தும் சிவில் பணியாளர்களின் (civil servants) அதிகார வேட்கையும் அதிகமாக உள்ளன.

மத்தியத் திட்டமுறையைப்பற்றிய இவ் விவாதம் முடிவானதாகவோ அல்லது முற்றுப்பெற்றுவிட்டதாகவோ கருதக்கூடாது. முதலாளித்துவ முறை இதைக்காட்டிலும் சிறந்ததா இல்லையா என்பதும் கருத்து வேறுபாடுடையதாகும். பொருளாதாரச் செயல்களைப் பொறுத்தவரை, தனிநபரின் உரிமையும் முயற்சியும் முதலாளித்துவ முறையில் அதிகமாக இருப்பதை நாம் மறுக்கவும் முடியாது; என்றாலும், செவ்வையாகக் கட்டுப்படுத்தப்படவில்லையெனின், தனியார் சர்வாதீனம், வேலையின்மை போன்ற தீமைகளுக்கும் பழிப்புரைகளுக்கும் இடங்கொடுக்கலாம். மத்தியத் திட்டமுறையைப் பற்றிச் சுருக்கமாக நான் கூறியதன் நோக்கம், இம் முறைக்கு நேர்மாறான முதலாளித்துவ முறையின் அமைப்புகளை எடுத்துரைப்பதேயாகும். தனியார் சொத்துரிமை (private property), தொழில் உரிமை (freedom of enterprise), நுகர்வோர் தேர்ந்து வாங்கும் உரிமை (freedom of choice by consumers) ஆகியவைகளே முதலாளித்துவமுறையிலுள்ள முக்கியமான அமைப்புகளாகும். இந்த அமைப்புகளை நாம் இயல்பானவைகளாகவே ஏற்றுக்கொள்ளுலாம். எனினும், மத்தியத் திட்டமுறையில் இவற்றை நாம் காணமுடியாது.

3. தனியார் சொத்துரிமை (Private Property)

ஒவ்வொருவரும் தத்தம் வன்மைக்கேற்பக் கைப்பற்றக்கூடிய அனைத்தையும் வைத்துக்கொள்வதென்றிருந்தால், எவரும் உற்பத்தியே செய்யமாட்டார்கள். தனது நிலத்தில் வந்து மற்றொருவன் அறுவடை செய்வதாயிருப்பின், எவனும் விதைக்கமாட்டான். ஒருவன் கட்டிய வீட்டை மற்றொருவன் எடுத்துக்கொள்வதானால் எவனும் வீடு கட்டமாட்டான். எனவே, 'வலிமையே விதி' (Law of the jungle) என்பதைக் காட்டிலும் முறையான சட்டமும் ஒழுங்கும் அவசியம்

என்பதை யாரும் மறுக்கமுடியாது. ஒருவன் தன்னுடைய சொந்த உடைமைகளான துணிமணிகள், தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள்போன்ற சொந்தப் பொருள்களைத் தன்னிச்சைப்படி பயன்படுத்தக்கூடாது என்று எவரும் கூறமுடியாது. இருப்பினும், அவனது உரிமைப் பொருள்களின் அளவைக் கட்டுப்படுத்தல் வேண்டும் என்று பலர் நினைக்கக்கூடும். நிலம், சுரங்கங்கள், தொழிற்சாலைகள், கப்பல்கள், ரெயில்வேக்கள்போன்ற உற்பத்திச் சாதனங்களையெல்லாம் தேசிய உடைமையாக்க வேண்டுமா அல்லது தனிநபர் உடைமையாக்க வேண்டுமா என்பதே முக்கியமான பிரச்சினையாக உள்ளது.

பிரிட்டனில் ரெயில்வேக்கள், நிலக்கரிச் சுரங்கங்கள் உட்படச் சில தொழில்களை அரசாங்கம் தேசிய மயமாக்கியுள்ளது. எனினும், உற்பத்திச் சாதனங்களில் பெரும்பாலானவை இன்னும் தனியார் சொத்துகளாகவேயுள்ளன. தேசியமயமாக்கப்பட்ட தொழிற்சாலைகளின் உரிமையாளர்களாயிருந்தவர்களுக்கு அரசாங்கம் முழு நஷ்டஈடு கொடுத்துள்ளது. இதன்மூலம் கிடைத்த பணத்தை, அவர்கள் பிற தொழில்களில் முதலீடு செய்யவும் வாய்ப்பு ஏற்பட்டுள்ளது. எனவே, நமது முறை இன்றும் தனிச் சொத்துரிமை உடையதாகவேதான் உள்ளது.

தனியார் சொத்துரிமை என்றால், எவ்வகையான சொத்தாக இருப்பினும், அதை உடையவன் தன்னிச்சைப்படி பயன்படுத்தலாம், அல்லது யாருக்காகிலும் அதை வாடகைக்கு விட்டுவிடலாம் என்று பொருள் ஆகும். உதாரணமாக, நிலமுடைய ஒருவன் தனது நிலத்தை ஒரு தனியார் பூங்காவாகச் செய்யலாம்; அல்லது அந்த நிலத்தில் ஏதாவது கட்டடம் கட்டலாம்; இல்லையெனில், கோதுமை போன்ற ஏதாவதொரு தானியத்தை அதில் விளைவிக்கலாம்; இன்றேல், அதை யாருக்காகிலும் குத்தகைக்கு விடலாம்; அல்லது அதைத் தரிசாகவும் விட்டுவிடலாம். எனினும், அந் நிலத்தை எவ்வெவ்வழியில் பயன்படுத்த முடியுமோ அவ்வவ்வழியில்மட்டுமே பயன்படுத்தமுடியும் என்பது தெளிவு. அவனுடைய நிலம் மிகச் சிறியதாயிருப்பின், அதில் கோல்ஃப் (Golf) ஆட்டவெளி அமைக்கமுடியாது. வாழையைப் பயிரிடுவதற்கு வேண்டிய சூரிய வெளிச்சம் அவனுடைய நிலத்திற்குக் கிடைக்கவில்லையெனில், அவனால் அதைச் சாகுபடி செய்ய இயலாது. எனினும், சாத்தியமான பிறவழிகளில் அவன் தன்னிச்சைப்படி அதைப் பயன்படுத்தவும்,[1] அதைத் தானே வைத்துக்கொள்ளவும் அல்லது

[1] பிரிட்டனில், கிராம, நகர அமைப்புத் திட்டத்தின்படி நிலத்தைச் சீரமைக்கும் கட்டுப்பாட்டுச் சட்டத்தின்கீழ் உள்ள பல்வேறான அதிகாரிகளின் சம்மதத்தின் பேரில் அவன் அந் நிலத்தைத் தன் இச்சைப்படி பயன்படுத்தலாம்.

விற்றுவிடவும் அவனுக்கு உரிமையுண்டு. ஏனெனில், அந் நிலம் அவனுடைய சொந்தச் சொத்தாகும்.

தனியார் சொத்துரிமை முறையில், தனியாள் தொழில் அமைப்பே மிக எளிதானதாகும். இவ்வமைப்பின்படி தனி ஒருவனே தன் தொழிலுக்கு முழு உரிமையாளனுகவும் அதை நிர்வகிப்பவனுகவும் இருப்பான். சிறிய தொழில்கள் பெருவழக்கில் இருந்த காலத்தில் இவ்வகையான தொழில் அமைப்பே முக்கியமாகக் காணப்பெற்றது. இன்றும் விவசாயம், சில்லறை வியாபாரம் போன்ற தொழில்களில் இதுவே பெரும்பாலும் காணப்படுகிறது. பிரிட்டனில் 300,000 விவசாயிகளும் 500,000 சிறு கடைக்காரர்களும் தனியுரிமையுடையவர் களாகவே உள்ளனர்.

தனியாள் தொழில் அமைப்பிலுள்ள நன்மைகளை இப்பொழுது பார்ப்போம். இலாப நஷ்டப் பொறுப்பு ஒருவனையே சார்வதால், தனது சொத்தை நல்ல முறையில் பேணுவதிலும், சிறந்த வழியில் அதைப் பயன்படுத்துவதிலும் அவன் அக்கறை காட்டுவான். தனக்கு மட்டும் சொந்தமான ஒரு கடையோ, பண்ணையோ, தொழிற்சாலையோ ஒருவனுக்கு இருக்குமாஞல், அதனுல் அவன் பெருமிதமும் மகிழ்ச்சியும் அடைவான். தன் தொழிலில் அவனுக்கு முழுச் சுதந்திரம் உண்டு. தானே உரிமையாளனுயிருப்பதால், தன் தொழிலைத் தன்னிச்சைப்படி நடத்தவும் தனக்குச் சௌகரியமான நேரத்தில் அதைச் செய்யவும் கூடும்.

ஆனுல், கனரகத் தொழில், 'ரயில்வே, நீராவிக் கப்பல், பாங்கு, இன்சூரன்ஸ் போன்ற சில துறைகளில் ஒரு நிறுவனம் திறமையுட னிருக்க வேண்டுமானுல், அது ஓரளவு பெரியதாயிருத்தல் வேண்டும். தனிப்பட்ட ஒருவன் முதலீடு செய்யமுடியாத அளவிற்கு அது பெரிய தாயிருக்கும். எனவே, இவ்வகையான நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் கம்பெனிகளாகவே அமைகின்றன. இவற்றின் சொத்துகள் பலருக்குச் சொந்தமானவையாகும். இவர்களில் ஒவ்வொருவரும் தத்தம் முதலீட்டிற்கேற்ப இலாபத்தில் பங்கு பெறுவர். கம்பெனிகள் தோன்றியிருப்பதற்கு மற்ருெரு காரணமும் உண்டு. அநேகமாக முதல் படைத்தோருக்குத் தொழில்திறமை இல்லாமலும், தொழில் திறமை படைத்தோருக்கு முதல் இல்லாமலும் இருக்க நேரிடுகிறது. எனவே, தொழில் நிர்வாகத் திறமையுடைய, ஆனுல், குறைந்த அளவே மூலதனமுடைய சிலர், பெருமளவில் மூலதனமுடைய பங்குதாரர்களின் சார்பாகத் தொழிலை நடத்தும் வாய்ப்பினைக் கம்பெனி அமைப்புமுறை அளிக்கிறது.

'மணலையும் பொன்னுக மாற்றும் மந்திர சக்தியுடையது தனியார் சொத்து' என்று ஆர்தர் யங் (**Arthur Young**) கூறியுள்ளார்.

18ஆம் நூற்றுண்டின் இறுதியில், இங்கிலாந்தில் தனி நபர்களுக்குச் சொந்தமாயிருந்த பண்ணைகளைப்பற்றி எழுதும்போது அவர் இவ்வாறு கூறினர். பழைய பண்ணைமுறையில் பெரிய திறந்தவெளிப் பண்ணை களில் (open fields) உள்ளூர்வாசிகளில் ஒருசிலர் சேர்ந்து சாகுபடி செய்தனர். நில அடைப்பு இயக்கத்தின் (Enclosure Movement) விளைவாக, விவசாயிகள் தத்தம் நிலங்களைச் சுற்றிலும் வேலியிட்டோ சுவர் வைத்தோ சொந்தப் பண்ணைமுறையை ஏற்படுத்தினர். எனவே, தனது சொந்த நிலத்தில் கடினமாக உழைத்து, நல்ல விளைச்சலைக் கண்ட ஒவ்வொரு விவசாயியும் அதன் பலன்களைத் தானே அனுபவித்தான். புதுவகையான பயிர்களைச் சாகுபடி செய்யவும், மேன்மையான விவசாய முறையைப் புகுத்தவும் அவனுக்கு உரிமை இருந்தது. அதற்கு முன்பு அவன் பரம்பரையாகச் செய்துவந்த முறையையே பின்பற்ற நேரிட்டது. எனவே, பலருடைய நிலங்கள் ஒன்றுகவே பண்படுத்தப்பட்டன. நில அடைப்புமுறை ஏற்பட்டபின், விவசாயி தனது நிலத்தில் அதிகக் கவனம் செலுத்தினன்; அதிகத் திறமையாகவும் கடினமாகவும் பாடுபட்டான்; மேலும்மேலும் புதிய சாகுபடி முறைகளைப் புகுத்தினன். எனவே, அதிக விளைச்சலையும் கண்டான்.

பங்குதாரர்களால் தேர்ந்தெடுக்கப்பெற்ற டைரக்டர்கள் சபையே (Board of Directors) ஒரு கம்பெனியை நிர்வகிக்கிறது. கம்பெனி யின் அன்றுட அலுவல்களை நிர்வாக டைரக்டர் (Managing Director) ஒருவர் கட்டுப்படுத்துவார். இவருக்குக்கீழ் ஒவ்வொரு துறைக்கும் அல்லது கிளைக்கும் ஒரு செயலாட்சியாளராகச் சில செயலாட்சி யாளர்கள் இருப்பர். நிர்வாக டைரக்டரும் செயலாட்சியாளரும் சம்பளம் பெறுவர். ஆனல், தனியாள் தொழில் முறையிலுள்ள 'சொத்துரிமையின் மந்திர சக்தியானது' இவர்களிடம் இராது. கம்பெனியின் இலாபத்திற்கேற்ப இவர்கள் இனமும் (bonus) பெறுவர். பங்குதாரர்களில் பெரும்பான்மையோருக்கு நிர்வாகிகளின்மேல் அதிருப்தி ஏற்படின், அவர்களை நீக்கிவிட்டுப் புதிய நிர்வாகிகளை அவர்கள் நியமிக்கமுடியும். அதுபோன்றே திறமையற்ற செயலாட்சி யாளரை நிர்வாக டைரக்டர் வேலையிலிருந்து நீக்கிவிடலாம். இவ்வாறுக, இலாபம் அடையவேண்டுமென்ற ஊக்கமும் நல்ல ஊதியம் பெறவேண்டுமென்ற விருப்பமும் கம்பெனியின் நிர்வாகிகளிடம் காணப்படுகின்றன.

கம்பெனி அமைப்பில் முக்கியமாக இரு நன்மைகள் உள்ளன. முதலாவதாக, அநேக கம்பெனிகள் தங்களின் பெயருக்குப்பின் 'வரையறுக்கப்பெற்றது' (Limited) என்ற சொற்றொடரைச் சேர்த்துக் கொள்கின்றன. இவைகள் வரையறுக்கப்பெற்ற கடன் பொறுப் புடையவைகளாகும். பிரிட்டனில் 1855ஆம் ஆண்டின் சட்டம் ஒன்றால்

வரையறுக்கப்பெற்ற பொறுப்புப் புகுத்தப்பெற்றது. கம்பெனியின் பங்குதாரர் தன்னுடைய பங்கு மதிப்பின் அளவிற்கே அக்கம்பெனியின் கடன்களுக்கும் பொறுப்புடையவராவார் என்பதே இதன் பொருளாகும். இதற்கு மாருக, தனி உரிமையாளர் தமது தொழிலில் ஏற்படும் கடன் களுக்குத் தமது சொத்தின் முழு மதிப்பளவிற்கும் பொறுப்புடையவ ராகிருர். கம்பெனிகளில் பொதுமக்கள் முதலீடு செய்வதற்கு வரை யறுக்கப்பெற்ற பொறுப்புப் பெருமளவில் ஊக்கமளித்துள்ளது.

இரண்டாவது, பொதுக் கம்பெனிகளின் பங்குகளைப் பங்குப் பத்திர மாற்று நிலையங்கள் (Stock Exchanges) மூலமாகவோ அல்லது வேறு எந்த வழியிலோ பங்குதாரர்கள் விற்பதன்மூலமாகத் தம் பங்குகளை மற்றவர்களுக்கு மாற்ற முடிகிறது. பங்குதாரர்களுக்கு இது ஒரு பெரு நன்மையாகும். எவ்வாறெனில், அவர்களுடைய முதல் நிரந்தரமாகக் கம்பெனிகளில் முடங்கிவிடுவதில்லை. ஏதாவதொரு காரியத்திற்குப் பணம் தேவைப்பட்டாலோ அல்லது வேறு துறைகளில் முதலீடு செய்ய விரும்பிஞலோ, தங்களது பங்குகளை அவர்கள் விற்றுவிடலாம்.

தொழில் அமைப்பு வகைகளில், அரசாங்கத் தொழிலமைப்பைத் தவிர, கம்பெனி அமைப்பும் தனியாள் தொழில் அமைப்பும் முக்கிய மான இருவகைகளாகும். எனினும், கூட்டு வியாபாரம் (Partnership) போன்ற இதர வகைகளும் உள்ளன. தனியாக ஒரு தொழிலை ஆரம்பித்தவன், தனது தொழில் வளரும்போது அதிக முதல் தேவைப் படுமாயின், அம் முதலை அளிக்கக்கூடிய மற்ருெருவனைக் கூட்டாளி யாகச் சேர்த்துக்கொள்ளலாம். இவ்வாறே ஒவ்வொரு துறையிலும் சிறப்பாகத் தேர்ச்சி பெற்றுள்ள வழக்கறிஞர்கள் அல்லது மருத்துவர் கள் கூட்டாகத் தங்கள் தொழிலை நடத்தமுடியும். இவ்வாருகத் தொழில் அமைப்பிலுள்ள பல்வேறு வகைகளையும் விளக்கமாக ஆராய்வது கடினம். தொழிலை நிர்வகிக்கும் திறனுடையோரையும் முதல் படைத்தோரையும் தகுந்த முறையில் இணைப்பதே எல்லா வகைத் தொழிலமைப்புகளிலுமுள்ள பொது நோக்கமாகும்.

சொத்துடைய தனிநபரின் உரிமைகளையும் சக்திகளையும் அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்திவருகிறது. சொத்துடையோர் மற்றவர்களையோ அல்லது பொதுவாகச் சமூகத்தையோ பாதிக்கும் வழிகளில் தங்களுடைய சொத்துகளைப் பயன்படுத்தக்கூடாது. உதாரணமாக, ஒருவன் வேண்டுமென்றே தனது வீட்டைத் தீக்கிரையாக்கவோ, ஆற்று நீரை மாசுபடுத்தவோ, கேடு விளைவிக்கும் புகையை வெளியிடவோ கூடாது. அதுபோன்றே, அபாயகரமான மருந்துவகைகளை உற்பத்தி செய்யவோ, அவைகளை வியாபாரம் செய்யவோ ஒருவன் அனுமதிக்கப் படாமலிருக்கலாம். கீழ்த்தரமான உணர்ச்சிகளைத் தூண்டும் ஆபாச மான புத்தகங்களையும் புகைப்படங்களையும் வெளியிடல் அல்லது

விநியோகம் செய்தல் ஆகியவற்றிலிருந்து ஒருவன் தடுக்கப்படலாம். தனது ஆடுமாடுகள் தொத்துநோயால் பீடிக்கப்பட்டிருக்குமாயின், அவைகளைக் கொன்றுவிடும்படி ஒருவன் வற்புறுத்தப்படலாம். தனது வீட்டையும் சுற்றுப்புறங்களையும் சுத்தமாக வைத்திருக்க வேண்டு மென்ற விதிகளை அவன் கடைப்பிடிக்க வேண்டும். தனது உழைப் பாளிகள் வேலை செய்யும்போது அவர்களுக்கு ஆபத்து நேரிடாமல் முன் எச்சரிக்கையான பாதுகாப்பு வசதிகளை அளிக்கவேண்டுமென்ற சட்டங்களையும் அவன் மீறமுடியாது.

சொத்துடையோரின் உரிமைகளை மேலும் கட்டுப்படுத்தவேண்டும் என்ற எண்ணம் இப்போது அதிகரித்துள்ளது. குறிப்பிட்ட சில பகுதிகளில் கட்டடங்கள் கட்டுவதற்குத் தடைகள் விதிக்கப் பட்டுள்ளன. உதாரணமாக, லண்டனைச் சுற்றியுள்ள வளமிக்க பகுதி களில் கட்டடம் கட்டுதல் தடுக்கப்பட்டுள்ளது. இதுபோன்றே நாட்டின் திட்டமுறைப்படியும், நகர அமைப்பு விதிப்படியும் சில இடங் களில் தொழிற்சாலைகளை ஆரம்பிக்கக்கூடாது; இன்னும் சில இடங்களில் கடைகளைக்கூட அமைக்கக்கூடாது. பொதுக் காரியங் களுக்குத் தேவைப்படும் நிலங்களை, அவற்றிற்குரியவர்கள் விரும்பி னும் விரும்பாவிடினும், நியாய விலை கொடுத்து வாங்கிவிடலாம். பிரிட்டன் தனது பொருளாதாரக் கஷ்டங்களிலிருந்து மீளுவதற்காக, 1953ஆம் ஆண்டுவரை எஃகுபோன்ற சில மூலப்பொருள்களை அனுமதிக்கப்பட்ட காரியங்களுக்குமட்டும் அனுமதிபெற்றோரே பயன் படுத்தலாம் என்று கட்டுப்படுத்தியது. ஒரு நிறுவனம் புதியதோர் தொழில் நிலையத்தை அமைக்கவேண்டுமாயின், குறிப்பிட்ட சில பகுதி களில் மட்டுமே அமைக்க அனுமதிக்கப்படலாம்; உதாரணமாக, லண்டனுக்கருகில் அனுமதிக்கப்படாமல் தெற்கு வேல்ஸில்மட்டுமே அனுமதிக்கப்படலாம்.

இருப்பினும், தனிச் சொத்துரிமை அமைப்பின் அடிப்படையான அம்சங்கள் இன்றும் காணப்படுகின்றன. சொத்துள்ள எவனும் அரசாங்கச் சட்டங்களை மீறுத வழியில் தன் விருப்பப்படி எந்த வழியிலும் அதைப் பயன்படுத்தலாம். இவ்வாறாக, மத்தியத் திட்டமுறைக்கு மாறாக, முதலாளித்துவ முறையில் அத் தீர்மானங்களை எடுக்கும் பொறுப்புப் பரவலாக்கப்பட்டுள்ளது. சொத்துள்ள கோடிக்கணக்கான மக்கள் அனைவரும் அத் தீர்மானங்களை எடுக்கும் பொறுப்பை மேற் கொள்கின்றனர். இவர்களில் ஒவ்வொருவரும் தம்தம் சூழ்நிலைகளுக் கேற்ப, இலாபம் அடையவேண்டுமென்பதற்காகத் தம்தம் அறிவுக் கூர்மைக்கேற்ற முறையில் இப் பொறுப்பை ஏற்கின்றனர். மத்தியத் திட்டமுறையிலோ இவ்வாறு இல்லை. அதில் உற்பத்திச் சாதனங்கள் அனைத்தும் அரசிற்கே சொந்தமானவை. எனவே, அத் தீர்மானங்களை எடுக்கும் பொறுப்பும் அதிகாரிகளையே சார்ந்தது. அதிகாரிகள்

எடுக்கும் தீர்மானங்களை யெல்லாம் மத்தியத் திட்டக் குழு ஏற்றுக் கொள்ளலாம் அல்லது நிராகரித்தும் விடலாம்.

4. தொழிலுரிமை
(Freedom of Enterprise)

பொருளாதாரத் துறையில் ஒருவன் தனக்குப் பிரியமான எந்தத் தொழிலிலும் ஈடுபடக்கூடிய உரிமையே தொழிலுரிமையாகும். ஒரு தொழிலையோ, வியாபாரத்தையோ, வேலையையோ ஒருவன் செய்வதற்கு எவ்விதத் தடையுமில்லை என்பதையே இது குறிக்கிறது. ஒருவன் தனக்குப் பிரியமான வேலையை அல்லது தொழிலைச் செய்யலாம்; அல்லது அவன் எந்தத் தொழிலை அல்லது வேலையை நன்றாகச் செய்ய முடியுமோ அதைச் செய்யலாம். ஒரு தொழிலைத் தொடங்குவதற்குப் போதுமான மூலதனம் அவனிடமில்லாமலிருக்கலாம்; அல்லது போதிய திறமை இல்லாதிருக்கலாம்; அல்லது குறிப்பிட்ட ஒரு வேலையைச் செய்வதற்கு வேண்டிய பயிற்சி இல்லாமலிருக்கலாம். இவ் வரம்புகளுக்கும் பொதுமக்களின் நலனுக்காக அரசாங்கம் இயற்றியுள்ள சட்டங்களுக்கும் உட்பட்டு, தனது முயற்சியையும் அறிவையும் பயன்படுத்தித் தனது விருப்பப்படி அவன் எந்தத் தொழிலிலும் ஈடுபடலாம். சுருக்கமாகக் கூறின், பொருளாதார அரங்கத்தில் தான் எந்தப் பாகத்தை வேண்டுமானாலும் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ளலாம்.

எனவே, தனது முயற்சியால் பரிசோதனைகள் செய்யவும் புத்தாக்கம் படைக்கவும் யாருக்கும் எவ்விதத் தடையுமில்லை. புது வகையானதோர் பண்டத்தை நுகர்வோர் விரும்புவர் என்று ஒருவன் எண்ணினால், தனது முதலை அப் பண்டத்தின் உற்பத்தியில் முதலீடு செய்து தொழில் ஆபத்தை மேற்கொள்ளலாம். ஒருவேளை மற்றவர்களையும் இத் தொழில் ஆபத்தில் பங்குபெறும்படி அவன் தூண்டலாம். தனது முயற்சியில் வெற்றியடைந்தால் தனக்கும் இலாபம் உண்டு; சமுதாயத்திற்கும் பயன் ஏற்படும். மாறாக, அதில் அவன் தோல்வி கண்டால் அதனால் ஏற்படும் நஷ்டம் அவனையே சார்ந்ததாகும். புது உற்பத்தி முறைகளைப் புகுத்துவதிலும் இத்தகைய விளைவுகளே ஏற்படும். புதியதோர் முறையை அல்லது திட்டத்தை (அது பேட்டன்டு உரிமையாக்கப்படாமலிருந்தால்) யாரும் புகுத்த முயலலாம். அம் முயற்சியில் ஒருவன் ஒரே அளவு உற்பத்தியைக் குறைந்த செலவில் செய்தால் (அதாவது, முன்பைவிடக் குறைந்த அளவு உழைப்பையும் இதர உற்பத்திக் காரணிகளையும் பயன்படுத்தி அதே அளவு உற்பத்தி செய்தால்), அவனும் நன்மையடைவான்; சமுதாயமும் பயனடையும். இம் முயற்சியில் அவன் தவறு செய்து

விட்டால், அதனால் ஏற்படும் இழப்பு அவனுடையதாகவே இருக்கும்.[1]

மத்தியத் திட்ட முறையில் பண்டங்களைத் தரப்படுத்திவிடுவதால், நுகர்வோர் நல்ல பயனடைவர் என்று சிலர் கூறுவர். எவ்வாறெனில், ஒரே பொருளைப் பல ரகங்களில் உற்பத்தி செய்வதற்குப் பதிலாக அப் பொருளை ஒருசில ரகங்களில்மட்டும் பேரளவில் உற்பத்தி செய்தால், அப் பொருளை மலிவாய் உற்பத்திசெய்ய முடியும். இது உண்மையே. எனினும், இப் பேரளவு உற்பத்தி முதலாளித்துவ முறையிலும் சாத்திய மானதே என்பதை நாம் மறக்கக்கூடாது. ஹென்றி ஃபோர்டு அவர்கள் பேரளவில் உற்பத்தி செய்வதற்காகத் தொழில் ஆபத்தை மேற் கொண்டதுபோன்றே, தாழ்ந்த விலையில் பேரளவில் விற்கமுடியும் என்று நம்புகின்ற எவனும் துணிந்து அப் பொருளைப் பேரளவில் உற்பத்தி செய்யும் பொறுப்பை ஏற்கலாம்.

அதுபோன்றே, உழைப்பாளியும் தனக்குப் பிரியமானதொரு தொழிலில், தான் விரும்பும் ஒரு வேலையைத் தனக்குப் பிடித்தமான முதலாளியின்கீழ்ச் செய்யமுடியும். அவ் வேலை அவனுக்குப் பிடிக்க வில்லையெனில், வேறு ஏதாவதொரு வேலைக்கு அவன் செல்லலாம்; அல்லது வேலையின்றிச் சோம்பேறியாகவேகூட இருக்கலாம். உழைப்பாளிகள் ஒன்றுசேர்ந்து, தொழிற் சங்கமூலமாய்த் தங்களின் கூலிகளை உயர்த்த முடியுமாயின், உயர்ந்த கூலிகளை அவர்கள் பெறுவர், அல்லது முன்பைவிடக் குறைந்த நேரம் வேலைசெய்வர்.

தனது வருவாயில் ஒரு பகுதியை (தனது முதிய வயதுக் காலத்திற்கென்றோ, தன்னுடைய குழந்தைகளுக்கென்றோ, தனக்கு ஏற்படக்கூடிய ஆபத்திற்கென்றோ) சேமித்துள்ள ஒருவன், அச் சேமிப்புத் தொகையைத் தனக்குப் பிரியமான எந்த வழியிலும் முதலீடு செய்யலாம். துணிவுடையவன் அதிக ஈட்டம் கொடுக்கக் கூடிய, ஆனால், தொழில் ஆபத்துகள் நிறைந்த துறையில் முதலீடு செய்து, ஒருவேளை தன்னுடைய முதலின் ஒரு பகுதியை இழக்கவும் நேரிடலாம். பணத்தின்மேல் அதிக அக்கறையுடையவன் அரசாங்கப் பத்திரங்களை வாங்கலாம்; அல்லது ஒரு பாங்கில் தனது

1 தான் பயன்படுத்தும் உற்பத்திக் காரணிகளை அங்காடி விலைகளுக்கே வாங்கவேண்டும். செலவு, வருவாயைக் காட்டிலும் எவ்வளவு அதிகமாகிறதோ அவ்வளவும் அவனுக்கேற்படும் சொந்த நஷ்டமாகும். எனினும், இதனால் சமுதாயத் திற்கும் நஷ்டம் ஏற்படுகிறது. எவ்வாறெனில், சமுதாயத்திற்கு அதிகப் பயன் அளித்திருக்கக்கூடிய துறைகளிலிருந்து உற்பத்திக் காரணிகளைப் பெயர்த்துத் தன் தொழிலில் அவன் பயன்படுத்தியிருக்கலாம். மாறாக, வேலையின்மை நிலையிலிருந்த காரணிகளைமட்டும் அவன் பயன்படுத்தியிருந்தால் அது சமுதாயத்திற்கு நன்மையானதேயாகும்.

சேமிப்புத் தொகையைப் போட்டுவைக்கலாம்; அல்லது அதற்கும் அஞ்சியவன் தனது தலைமாட்டிலேயே பத்திரமாக வைத்திருக்கலாம். சொத்துடைய எவனும் தம் விருப்பப்படி அதை விற்று, அதன்மூலம் கிடைக்கும் பணத்தை எந்த வழியிலும் செலவிடலாம்.

தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரத் துறையிலேயே வளர்ந்த வாசகர்களுக்கு இவையெல்லாம் இயல்பானவைகளாகவும், முறையானவைகளாகவும் தோன்றும். ஒருவனுக்குத் தனது சொத்தையும், திறமையையும், பணத்தையும் தான் விரும்புகின்ற எவ் வழியிலும் பயன்படுத்தும் முழு உரிமை இருக்கவேண்டியது அவசியமே என்று அவர்கள் நினைப்பர். ஆனால், இவ் வழிகளில் மத்தியத் திட்டமுறை எதுவும் செயற்பட முடியாது. இத் திட்டமுறையை ஆதரிப்போர் இவற்றையெல்லாம் நம்புவதில்லை. ஒரு மத்தியத் திட்டக்குழு நாட்டின் பொருளாதாரச் செயல்களையெல்லாம் நிர்வகிக்கும்போது மட்டுமே, அந் நாட்டின் செல்வமும் உற்பத்தி ஆக்கமும் பெருகும் என்பது அவர்களுடைய நம்பிக்கை. மேலும், தனி நபர்கள் தங்களிச்சைப்படி தீர்மானம் எடுக்கவும், பொருளாதாரச் செயல்களை மேற்கொள்ளவும் விடப்பட்டால், ஒவ்வொருவரும் தத்தம் போக்குப்படியே அவற்றையெல்லாம் செய்வர். எனவே, நாட்டின் செல்வமும் உற்பத்தி ஆக்கமும் அவ்வளவாக அதிகரிக்க முடியாது என்பதும் அவர்களின் கருத்தாகும்.

5. நுகர்வோர் விரும்பியதைத் தேர்ந்து வாங்கும் உரிமை (Freedom of Choice by Consumers)

நுகர்வோர் தங்களிச்சைப்படி தேர்ந்து வாங்கும் உரிமை, முதலாளித்துவத்தின் முக்கியமான மூன்ருவது அம்சமாகும். நமது பிரியம்போல் அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ சேமிக்கவும், அச் சேமிப்புத் தொகையைச் செலவிடவும் நமக்கு உரிமையுண்டு. யுத்த நெருக்கடி யாதுமின்றி அமைதியான காலம் நிலவுமாயின், பொருள்களைப் பங்கீடு செய்யவேண்டிய நிலை ஏற்படாது. எனவே, நமது விருப்பங்களுக்கும் பற்றுதல்களுக்குமேற்ப நாம் பொருள்களை வாங்கமுடியும். நம்மிடம் உள்ள வரையறுக்கப்பட்ட வருவாய்மட்டுமே இதற்கு ஒரு வரம்பை ஏற்படுத்தும்.

மத்தியத் திட்டமுறை அமைப்பில் இவ்வாறு நடைபெற இயலாது. திட்டமிடும் அதிகாரிகள் உற்பத்திசெய்யத் தீர்மானிக்கும் பொருள்களை மட்டுமே நுகர்வோர் வாங்க இயலும். எடுத்துக்காட்டாக, ரஷ்யாவின் ஐந்தாண்டுத் திட்டங்களில் அந் நாட்டின் பெரும்பாலான உழைப்பும் இதர உற்பத்திச் சாதனங்களும் அபிவிருத்தித் திட்ட இலக்குகளுக்கும் கனரகத் தொழில்களுக்குமே பயன்படுத்தப்பட்டன. வருங்கால உற்பத்தியினைப் பெருக்குவதற்காக, ரஷ்யா மாபெரும் பொறியியல்

வேலைத் திட்டங்களில் முனைந்தது. எனவே, சிறிது காலம்வரை அந் நாட்டு மக்களுக்கு வீடுகள், துணிமணிகள், உணவு, இதர நுகர்வுப் பொருள்கள் முதலியன போதுமான அளவு கிடைக்கா திருந்தன. இத் திட்டங்களுக்கு வேண்டிய முதலைச் சேமித்தவர்களும், அவற்றில் முதலீடு செய்தவர்களும் ரஷ்ய மக்களேயாவர். எனினும், நுகர்வுப் பொருள்களில் பங்கீடு செய்யப்படாது கிடைக்கும் பொருள் களில்மட்டுமே அவர்கள் தேர்ந்து வாங்கலாம். ஏற்கெனவே தீட்டிய திட்டங்களின்படி, உற்பத்தி செய்யப்பெற்ற பொருள்வகைகளுக்குள் மட்டுமே அவர்கள் தேர்ந்து வாங்க முடியும்.

நுகர்வோர் தங்களின் விருப்பப்படி பொருள்களை வாங்குவதற்குப் பதிலாக, அவர்களுக்கு நன்மையான பொருள்களைமட்டும் வாங்கும்படி அவர்களைக் கட்டாயப்படுத்துவது சிறந்ததென்று சிலர் நினைக் கின்றனர். ஏனெனில், நுகர்வோரில் அநேகர் அறியா மக்களாகவோ அறிவிலிகளாகவோ இருக்கின்றனர். எனவே, சில சமயங்களில் விளம்பரங்களைக் கண்டு அவர்கள் ஏமாறிவிடுகின்றனர். தங்க ளுடைய பணத்தை விவேகமாகச் செலவிட அவர்களுக்குத் தெரிவ தில்லை. உதாரணமாக, உணவுப் பண்டங்களில் செலவிடும்போது, அப் பணத்தைக்கொண்டு வாங்கக்கூடியதைக்காட்டிலும் குறைந்த ஊட்டச் சத்துகள் நிறைந்த பண்டங்களையே அவர்கள் வாங்கு கின்றனர் ; அதோடு நல்ல உணவுப் பண்டங்களை அவர்கள் வாங்குவ தில்லை ; அல்லது அவசியமற்ற குடிபோதைப் பொருள்கள், நைலான் காலுறைகள்போன்றவற்றை வாங்குவதற்காகவும், திரைப்படத்திற்குச் செல்வதற்காகவும் பணத்தை மிச்சம் பிடித்து, அவசியமான உணவுப் பண்டங்களில் மிகக் குறைந்த அளவே அவர்கள் செலவிடுகின்றனர்.

கலைத்துறையிலும் இதுபோன்றே அநேகர் நடந்துகொள் கின்றனர். தங்களிச்சைப்படி விட்டுவிட்டால், பெரும்பாலான மக்கள் அழகான பொருள்களை வாங்குவதற்குப் பதிலாக, ஆபாசமான பொருள் களையே வாங்குகின்றனர் என்று சொல்லலாம். அதுபோன்றே இன்னிசை, நல்ல இலக்கிய நூல்கள், நல்ல கட்டட அமைப்புகள் ஆகிய வற்றில் அவர்களுக்குப் பற்றுதல் இருப்பதில்லை. ஆகவே, நல்ல பற்றுதல் உடையவர்கள் கூறுவதுபோன்றே இவர்கள் நடந்துகொள்ள வேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக, வீடுகட்டும் திட்டக் கலைஞர்கள் கொண்ட ஒரு குழுவை ஏற்படுத்தி, மோசமான வீட்டுத் திட்டங்களை அனுமதிக்காதபடி செய்யவேண்டும். இவ்வாறே ஆபாசமான அல்லது மட்ட ரகமான புத்தகங்களும் திரைப்படங்களும் நீக்கப்படவேண்டும் என்று கருதப்படுகிறது.

இதற்கு மாறுன கருத்துடையோர் அவர்களுடைய கூற்றிற்குப் பதிலும் தெரிவிக்கின்றனர். எவ்வாறெனில், நிபுணர்கள் பொது

மக்களுக்கு எவை நல்லவையென்று கூறுவதைக் காட்டிலும் தாங்கள் விரும்பும் உணவுப் பண்டங்களை உண்பதற்கே பொதுமக்கள் விரும்புகின்றனர்; கலையைப் பொறுத்தவரை, கருத்துகள் காலத்திற்கேற்ப மாறிக்கொண்டே வருகின்றன; மக்கள் தங்களிச்சைப்படியே தங்களுடைய வாழ்வை நடத்த விரும்புகின்றனர். இருப்பினும், அவர்கள் பெருந்தவறுகள் செய்யாதவாறு நல்லனவற்றையே தேர்ந்து வாங்குவதற்கு அரசாங்கம் பல வழிகளில் உதவலாம். உதாரணமாக, விளம்பரம் செய்வோர் பொய்யானவற்றைக் கூறுமல் தடுக்கலாம்; பல அடையாளங்களையுடைய பொருள்களின் தன்மைகளைப் பகுத்தாய்ந்து அவற்றின் தன்மைகளைப்பற்றி அச்சிட்டு வெளியிடலாம்; கலப்படம் செய்யப்பெற்ற உணவுப் பண்டங்கள் விற்கப்படாதவாறு தடைசெய்யலாம்; உணவுப் பண்டங்களைப்பற்றிய நிபுணர்களின் கருத்தைப் பொதுமக்கள் அறியுமாறு செய்யலாம்; இவைபோன்று இன்னும் பிற வழிகளிலும் நுகர்வோர் நல்ல முறையில் பொருள்களைத் தேர்ந்து வாங்குவதற்கு அரசாங்கம் துணைசெய்ய வேண்டுமேயொழிய, நுகர்வோருக்குப் பதிலாக அரசாங்கமே தேர்ந்தெடுப்பது கூடாது.

இப் பிரச்சினையைப்பற்றி மேலும் ஆராய்வதற்கு நான் விரும்பவில்லை. ஏனெனில், இது மக்களின் உள்ளுணர்வைத் தூண்டக்கூடியதாகும். இதற்குச் சான்று தரவேண்டுமாயின், மதுவிலக்குப்பற்றிய விவாதத்தைக் கேட்டுப்பாருங்கள். முதலாளித்துவ அமைப்பில் நுகர்வோர் தேர்ந்து வாங்கும் உரிமை முக்கியமானதோர் அம்சமாகும் என்பதே என் கருத்து. முதலாளித்துவ முறை முழுதும் விற்பனையையே சார்ந்ததாகும். எனவே, பொருள்களை வாங்குகின்ற பொதுமக்களின் விருப்பங்களைக் கூடுமானவரை திறமையுடன் நிறைவு செய்யும் போட்டிதான் இலாபத்திற்காகச் செய்யும் போட்டியாகும்.

6. விலைவாசி செயற்படும் முறை
(The Working of the Price Mechanism)

முதலாளித்துவ முறையில் விநோதமானதொரு செயல் உண்டு. அது பொருள்களை நேரடியாக உற்பத்திசெய்து அவற்றைப் பகிர்வு செய்வதே. மத்தியத் திட்டமுறை எதுவுமின்றிப் பெரும்பாலும் ஒவ்வொருவரும் தத்தம் விருப்பப்படியே செயலாற்றியபோதிலும், அன்றாடம் காலையில் உங்களுக்கு வேண்டிய பால் கிடைக்கிறது; செய்தித்தாள் உங்களுக்காகக் காத்துக்கொண்டிருக்கிறது; உங்களால் செலவழிக்க முடியுமாயின், நீங்கள் விரும்புகின்றவற்றையெல்லாம் அளிப்பதற்குப் போக்குவரத்து வசதிகள், மளிகைக் கடைகள், சிற்றுண்டிச்சாலைகள், சினிமாக் கொட்டகைகள் ஆகியவையும் தயாராயிருக்கின்றன. இவ்வாறு பொருளாதாரச் செயல் சக்கரத்தைச் சுழலச் செய்வது எது?

பணம் சம்பாதிக்கவேண்டுமென்ற அடிப்படையான நோக்கமே, தொழில் செய்வோரையும், விவசாயிகளையும், இன்னும் பிறரையும் தத்தம் கடமைகளைச் செய்யச் செய்கிறது. சில சமயங்களில் இதை இலாப நோக்கம் என்றும் கூறுவர். ஆனால், இந் நோக்கம் பாட்டாளிகள் உட்பட எல்லா உற்பத்தியாளர்களிடமும் காணப்படுவதாகும். தொழிலில் முயல்வோன் எவ்வாறு அதிக இலாபமுடைய தொழிலைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றானோ, அதுபோன்றே பாட்டாளியும், தான் வேலை செய்யவேண்டிய நேரத்தையும் இதர வேலை நிபந்தனைகளையும் சிந்தித்துப் பார்த்து, அதிக ஊதியம் பெறக்கூடிய வேலையையே தேர்ந்தெடுப்பான்.

இவ்வாறு செய்வதால் ஒவ்வொருவனும் சுயநலமுடையவனாவான் என்பது பொருள் அன்று. ஒருவனது நடத்தை அவன் வாழ்கின்ற விதத்தையும் அவனுடைய பணத்தை அவன் என்ன செய்கின்றான் என்பதையும் பொறுத்ததாகும். தனது தொழிலில் மிக்க அக்கறையுடைய ஒரு தொழில் அதிபதி சிறந்த மக்கட் பணியாற்றுவோனாயும் இருக்கலாம். எனினும், மற்றவைகள் மாறாதிருப்பின், சட்டத்திற்குட்பட்ட நன்மதிப்புடைய வேலைகளில் எது ஒருவனுக்கு உயர்ந்த ஊதியம் தருகின்றதோ அதைத் தேர்ந்தெடுப்பதே அறிவுடைமையாகும்.

மக்கள் தங்களுடைய விருப்பங்களை (மற்றவர்களுக்கு உதவி செய்யும் விருப்பம் உட்பட) மனநிறைவு செய்வதற்கே பணத்தைத் தேடுகின்றனர். இவர்களை நுகர்வோராகவே நாம் கொள்வோம். ஒவ்வொருவனுக்கும் தனிப்பட்ட பற்றுதல்களும் விருப்பங்களும் உள்ளன. தன்னிடமுள்ள வரையறுக்கப்பெற்ற சாதனங்களைக்கொண்டு, ஒவ்வொருவனும் தனக்குச் சாத்தியமான முழு அளவிற்கு இவற்றைத் திருப்திசெய்ய விரும்புகின்றான். ஒரு வாரத்திற்கு வாங்கும் பொருள்களில், ஒரு பொருளுக்கு ஒரு ஷில்லிங் குறைவாயும் மற்றொன்றிற்கு ஒரு ஷில்லிங் அதிகமாயும் செலவிடுவதன்மூலம் அவனுடைய விருப்பம் அதிக மனநிறைவு பெறுமாயின், அவன் அவ்வாறே செய்வான். எனவே, தனது செலவீட்டை எந்த முறையில் ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் பிரித்துச் செலவழித்தால் உச்சமான மனநிறைவை அடையமுடியுமோ, அந்த முறையில் அவன் செலவிடுவான் என்று பொதுவாகக் கூறலாம். இம் முறையில் ஒரு பொருளுக்கு அதிகமாயும் மற்றொன்றிற்குக் குறைவாயும் செலவிட விரும்பாத நிலையில்மட்டுமே அவன் தனது விருப்பங்களை முழு நிறைவுபடுத்துகின்றான் எனலாம். முதலாளித்துவ முறையில் தனது பணத்தைத் தான் விரும்புகின்ற வழியிலேயே ஒருவன் செலவிடுகின்றான். எனவே, அங்காடி விலைகள் கொடுக்கப்பட்டதாயிருக்க, தன்னிடமுள்ள ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையைக்கொண்டு பல்வேறு பண்டங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றைப் பல தொகுப்புகளில்

வாங்கமுடிந்தபோதிலும், எந்தத் தொகுப்பில் அவைகளை அதிகமாக விரும்புகின்றனோ அந்தத் தொகுப்பையே அவன் வாங்கவும் முடியும்.

அப்படியெனின், நுகர்வோர் தங்கள் விருப்பங்களை எவ்வாறு உற்பத்தியாளர்கள் அறியும்படி செய்கின்றனர்? தாங்கள் அதிகத் தீவிரமாக விரும்பும் பொருள்களை வாங்குவதன்மூலமாகவே தெரிவிக்கின்றனர். நுகர்வோர் சொல்லியே பொருள்கள் அனைத்தும் உற்பத்தி செய்யப்படுவதாயின், உற்பத்திப் பொருள்களெல்லாம் நுகர்வோரின் இசைவுப்படியே ஆக்கப்பெறுகின்றன என்று கொள்ளலாம். மேலும், என்ன என்ன பொருள்கள், எந்த எந்த விகிதத்தில் உற்பத்தி செய்யப் படவேண்டுமென்பதையும், நுகர்வோரின் 'இசைவே தீர்மானிக்கிற தென்றும் கொள்ளலாம். ஆனால், பெரும்பாலும் அநேக பொருள்கள் நுகர்வோரின் அநுமதி பெற்று உற்பத்தி செய்யப்படுவதில்லை. அவை களனைத்தும் முன்பே உற்பத்தி செய்யப்பெற்று, நுகர்வோருக்காகக் காத்துக்கொண்டிருக்கின்றன. என்றாலும், இம் முறையும் முந்திய முறைக்கே ஒத்ததாகும். நுகர்வோருக்குப் பொருள்களை அளிப்பதில் முனைந்துள்ள அனைவரும் அவர்களின் விருப்பங்களை முன்கூட்டியே அறிவதில் விழிப்பாயிருக்கின்றனர். இவ்வாறு செய்வதன்மூலமே தங்களுடைய வாழ்க்கைக்கு வேண்டிய பணத்தையும் அவர்கள் சம்பாதிக்கின்றனர். இவ்வாறாக, உற்பத்தி முறை முழுவதுமே விற்பனையையே சார்ந்துள்ளது. ஒரு பொருளை மக்கள் அதிகமாக வாங்கினால், வியாபாரிகள் அப் பொருளுக்கு முன்பைவிட அதிக அளவில் ஆர்டர் (order) கொடுக்கின்றனர். எனவே, அப் பொருள் முன்பைவிட அதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. மற்றொரு பொருளைக் குறைவாக மக்கள் வாங்கினால், அப் பொருளுக்குள்ள ஆர்டரை வியாபாரிகள் குறைத்துக்கொள்கின்றனர்; எனவே, அது முன்பைவிடக் குறைந்த அளவே உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. ஓரிடத்தில் இல்லாததொன்றை அவ்விடத்து மக்கள் விரும்பினால், அவர்களின் விருப்பைத் திருப்திசெய்ய யாராவது முன்வந்து (ஏற்படக் கூடிய தேவை அதிகமாயிருக்குமாயின்) இலாபம் பெறுவர். உதாரணமாக, குறிப்பிட்டதோர் இடத்தில் முடிதிருத்த நிலையத் தையோ, சிற்றுண்டிச்சாலையையோ, அல்லது குறிப்பிட்டதொரு பாட நூலையோ, இல்லையெனில், ஒரு குறிப்பிட்ட ரகத் துணியையோ அவ்விடத்து மக்கள் விரும்பினால், அவர்களின் விருப்பைத் திருப்தி செய்ய யாரும் முன்வந்து இலாபம் அடையலாம். உற்பத்தி செய்யப் பெறும் பண்டங்கள் அனைத்தும் நுகர்வுப் பண்டங்களாக மட்டும் இருப்பதில்லை என்பது உண்மையே. அநேக பண்டங்கள் உற்பத்திப் போக்கிலுள்ளவைகளாகவும், இதர தொழில்களுக்கு வேண்டியவை களாகவும் உள்ளன. எனினும், அவைகளும் இறுதியில் நுகர்வோருக் காகவே உற்பத்தியாகின்றன. தகரத்தினாலான பொருள்களை மக்கள்

அதிகமாக விரும்பினால், அவைகளை உற்பத்தி செய்வோருக்கு முன்னைவிட அதிக அளவில் தகடுகள் வேண்டும். எனவே, தகடு களுக்குள்ள (தகரத்திற்கும் எஃகிற்கும் உள்ள) தேவை அதிகரிக்கிறது. இவ்வாறாக, ஆரம்பத்தில் நுகர்வோர் அதிகமாக விரும்பிய தகரப் பொருள்களே தகடுகளின் தேவையையும் அதிகரிக்கிறது என்பது தெளிவு.

நுகர்வோரின் தேவைகளில் ஏற்படக்கூடிய மாறுதல்களை உற்பத்தி யாளர்கள் முன்கூட்டியே அறிந்திராவிடின் என்ன நேரிடும்? சில பொருள்களை முன்னைவிட அதிக மக்கள் இப்பொழுது விரும்பினால் அவற்றின் தேவை அதிகரிக்கவும், அவற்றின் விலைகள் ஏறவும் நேரிடு வதோடு, முன்னைவிட அவற்றின் அளிப்பு தேவையை நோக்கக் குறைவாகவும் நேரிடுகிறது. மாறாக, முன்னைவிடக் குறைவாகத் தேவைப்படும் பொருள்களின் விலைகள் தாழும். ஏனெனில், அவற்றை மக்கள் குறைந்த அளவே விரும்புவர். இதன் விளைவாக, அப் பொருள்களின் அளிப்பு, தேவையை நோக்க அதிகமாகிறது. எனவே, முன் சொல்லப்பட்ட பொருள்களை அதிக அளவும், பின் சொல்லப்பட்ட பொருள்களைக் குறைந்த அளவும் உற்பத்தி செய்தால், உற்பத்தியாளர் களுக்கு இலாபம் உண்டாகும் என்பது தெளிவு. இவ்வாறாக, நுகர்வோரின் தேவைகளில் உண்டாகும் மாறுதல்களால் ஏற்படும் விலைஏற்றஇறக்கங்கள்தாம் உற்பத்தியாளர்களுக்கு வழிகாட்டு கின்றன. பொருளாதாரச் செயல்களின் நோக்கம் மக்களின் விருப்பங்களைத் திருப்தி செய்வதேயாகும். பொருளாதாரச் செயல்களை மேற்கொள்வோரின் நோக்கம் இலாபம் பெறுவதே ஆகும். இவ் விரண்டும் விலை முறையால் இணைக்கப்பெறுகின்றன. மக்கள் விரும்புகின்ற பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதே இலாபம் தரும் முறையாக உள்ளது.

நிற்க, இப் பொருள்களையெல்லாம் மிக்க திறமையுடன் உற்பத்தி செய்வதும் இலாபகரமானதாகும். குறிப்பிட்ட அளவு உற்பத்தியை எவ்வளவுக்கெவ்வளவு குறைந்த செலவில் ஆக்கமுடியுமோ அவ்வளவுக் கவ்வளவு குறைந்த செலவில் ஆக்குவதே திறமை எனப்படும். இதற்குச் சிறந்த உற்பத்தி முறையைப் பயன்படுத்தலும், நல்ல அமைப்பு முறையும் அவசியம். ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு உற்பத்திக்கு எவ்வளவிற்கெவ்வளவு செலவுகள் குறைவாயிருக்குமோ, அவ்வளவிற் கவ்வளவு அதிக நிகர வருவாயை உற்பத்தியாளர்கள் பெறுவர்.

தேவையில் மாறுதல்கள் ஏற்படுவது போன்றே அளிப்பிலும் மாறுதல்கள் ஏற்படலாம். ஒரு பயிர் முன்னைவிட நன்றாக விளைந்தால், அது விலையைக் குறைக்கும்; அதோடு நுகர்வையும் அதிகரிக்கும். மோசமான விளைச்சலோ இதற்கு நேர்மாறான

விளைவுகளை ஏற்படுத்தும். விலைகளின் ஏற்றமும் இறக்கமுமே நுகர்வோரால் வாங்கப்பெறும் நுகர்பொருள்களின் அளவினை மாற்றி விடுகின்றன. தாங்கள் வாங்கும் பொருள்களின் அளவினை அதிகரிக்கவோ குறைத்துக்கொள்ளவோ அவர்களை யாரும் கட்டாயப் படுத்தவில்லை. மேலும், பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யும் முறைகளில் புதிதாகக் கண்டுபிடிக்கப்பட்ட முறை (பொதுவாகப் பயன்படுத்தப் பெறும்போது) உற்பத்திச் செலவுகளைக் குறைப்பதோடு, அப் பண்டத்தின் விலையையும் தாழ்த்தும். அப்போது முன்பைவிடக் குறைவான உழைப்பும் இதர சாதனங்களுமே அப் பண்டத்தை அதே அளவு உற்பத்தி செய்யத் தேவைப்படுவன. அப் பண்டத்தின் தாழ்வான விலைவடிவில் இந் நற்செய்தியானது நுகர்வோருக்கு அறிவிக்கப்பெறுகிறது. இப் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யும் ஒருவன் தனது விலையைக் குறைக்காவிட்டாலும் (உற்பத்தியாளர்களுக்குள் சர்வாதீன ஒப்பந்தங்கள் இல்லையெனில்), மற்றொருவன் தனது விலையைத் தாழ்த்துவான். ஏனெனில், தாழ்ந்த விலையில் முன்பைவிட அதிகமான அளவில் அப் பண்டத்தை விற்று அவன் தனது இலாபத்தை அதிகரிக்கமுடியும்.

சர்வாதீனம் இல்லாதிருக்குமாயின், பொருளாதாரச் செயல்களை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கு விலைமுறையே சிறப்பானதொரு கருவியாகும். சில உழைப்பாளிகள், நிலங்கள், கட்டடங்கள், மூலப்பொருள்கள் ஆகியவை பல்வேறு காரியங்களுக்குப் பயன்படக்கூடியவைகளாக உள்ளன. எனவே, அவைகள் எக் காரியங்களுக்குப் பயன்படுத்தப்பட வேண்டுமென்பதை நுகர்வோரே தீர்மானிக்கின்றனர். வேறொரு பொருளை உற்பத்தி செய்யப் பயன்படக்கூடிய உற்பத்திக் காரணிகள், நுகர்வோர் விரும்பினால்மட்டுமே அப் பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்காக மாற்றப்பெறும். நுகர்வோர் இவ் விருப்பை எவ்வாறு தெரிவிக்கின்றனர்? மற்றொரு துறையில் உற்பத்தியாகும் பொருளுக்கு உயர்ந்த விலை கொடுப்பதற்குத் தயாராயிருப்பதன்மூலம் தங்கள் விருப்பை நுகர்வோர் தெரிவிக்கின்றனர். (வேலை நிறைவு இருப்பதாகக் கொண்டு) ஒரே செலவில் ஒரு பண்டத்தை Y அளவு குறைத்தும், மற்றொரு பண்டத்தை X அளவு அதிகரித்தும் உற்பத்தி செய்யமுடியுமாயின், நுகர்வோர் Y அளவை இழந்து, X அளவை அதிகமாக விரும்பினால்மட்டுமே இவ்வகையான மாற்றம் ஏற்படும். (இதற்கு உற்பத்திக் காரணிகளில் சிலவற்றை முன்னைய தொழிற்சாலையிலிருந்து பின்னைய தொழிற்சாலைக்கு மாற்றவேண்டும்.) அதாவது, நுகர்வோர் Yஐக் காட்டிலும் X-க்கு உயர்ந்த விலை கொடுக்க முன்வரவேண்டும். இவ்வாறாக, விலை செயற்படுவதே ஒரு முறையாகும்; மாற்றுப் பொருள்களை விலைகள் பிரதிபலிக்கின்றன. பொதுவாக, 1,000 பவுன்கள் மதிப்புள்ள ஒரு பொருளை இழந்து, 1,000 பவுன்கள்

மதிப்புள்ள மற்றொரு பொருளை அதிகமாகப் பெறமுடியும். இதை நுகர்வோர் விரும்பினால், உற்பத்திக் காரணிகளின் உடைமையாளர்கள் இவ் விருப்பைத் திருப்திசெய்வது இலாபகரமானதாகும். சில உழைப் பாளிகள், தாங்கள் முன்னைய தொழிலுக்கு மாறினால் உயர்ந்த ஊதியம் பெறமுடியுமென்பதை உணர்வர்; அல்லது நில உடைமையாளர்களில் சிலர், முன்னைய பொருளையே விளைவித்தால் தங்களின் வருவாயை அதிகரிக்கமுடியும் என்பதை அறிவர். இவ்வாறுதான் பொருளாதாரச் சக்கரங்கள் சுழன்றுகொண்டிருக்கின்றன. உழைப்பாளிகள் உட்பட ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளரும் தமக்கு அதிக இலாபகரமான பொருளையே உற்பத்தி செய்கின்றார். எனவே, தன்னிடமுள்ள உற்பத்திக் காரணிகள் எக் காரியங்களுக்குப் பயன்படுத்தப்பெற்றால் நுகர்வோர் உயர்ந்த விலைகளைக் கொடுப்பார்களோ, அக் காரியங்களுக்காக அவைகளைப் பயன்படுத்துவதே (உற்பத்திச் செலவுகளை நோக்க) அதிக இலாபகரமானதாகும். எனவே, இருக்கின்ற உழைப்பையும் இதர உற்பத்திச் சாதனங்களையும்கொண்டு, பொருள்களையும் பணிகளையும் பல்வேறு தொகுப்புகளில் உற்பத்தி செய்ய முடியுமெனினும், நுகர் வோரின் விருப்பங்களைக் கூடுமானவரை முழுத் திருப்தி செய்யக் கூடிய, அவர்கள் அதிதீவிரமாக விரும்பும் தொகுப்பில் மட்டுமே உற்பத்தி செய்வதற்கு உற்பத்தியாளர்கள் முற்படுவர். நுகர்வோர் தங்களின் பணத்தைச் செலவழிப்பதன்மூலம் தெரிவிக்கும் தங்க ளுடைய விருப்பங்களுக்கு இசைவான முறையில் உற்பத்தியாளர்கள் தங்களின் நடவடிக்கைகளைச் சரிப்படுத்துவர்.

7. அரசு
(The State)

சமுதாயத்தின் சார்பில் செயலாற்றும் மத்திய, தல அரசாங்கங் களும், இதர பொது அதிகாரக் குழுக்களும் இன்றைய பொருளாதார வாழ்வில் பெரும் பங்கு கொள்கின்றன. பிரிட்டனில் யுத்தத்திற்கு முன்பு இருந்ததைவிட, அரசாங்கம் இன்று அதிகமான பங்கு கொண் டுள்ளது. நிலக்கரிச் சுரங்கங்களும் ரெயில்வேக்களும் ஏற்கெனவே தேசியமயமாக்கப்பட்டுவிட்டன. அதேபோன்று இங்கிலாந்தின் தலைமைப் பாங்கு (Bank of England), கேபிள், கம்பியில்லாத் தந்தி, மின்சாரம், எரிவாயுத் தொழிற்சாலைகள் ஆகியவையும் நாட்டுரிமை யாக்கப்பெற்றன. தபால், தொலைபேசி, வானொலி, ஆகாயவிமானம் ஆகியவை யுத்தத்திற்கு முன்பே நாட்டுரிமைகளாயின. மேலும், இன்றைய பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் நாட்டின் பொதுநல இன்சூரன்ஸ் முறையைத் தனது கட்டுப்பாட்டில் கொண்டுள்ளது. 1954ஆம் ஆண்டு மே மாதம்வரை சில உணவுப் பண்டங்களை அது பங்கீடு செய்துவந் தது. பொருளாதார வளர்ச்சியை, குறிப்பாக வீடுகள், தொழிற்சாலை

கட்டுமிடங்கள், அயல்நாட்டு நாணயமாற்று நடவடிக்கைகள் (foreign exchange of transactions), அனுமதிக்கப்பெற்றுள்ள இறக்குமதிப் பொருள்களின் அளவுகள் ஆகியவற்றைத் தனது கட்டுப்பாட்டில் கொண்டுள்ளது.

அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு மட்டாயிருந்தால் இன்று நாம் இருப்பதைவிட நன்ருக இருப்போமா என்பது கருத்து வேறுபாடுடைய கேள்வியாகும். இதைப்பற்றி விவரமாகச் சில வாக்கியங்களிலோ ஒரு சில பத்திகளிலோ கூறிவிடமுடியாது. இந் நிலையில் அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு சம்பந்தப்பட்ட முக்கியமான பொதுத் தத்துவத்தைமட்டும் கூற முயல்கின்றேன்.

ஒரு சமுதாயம் தன்னிடமுள்ள உழைப்பையும் இதர சாதனங் களையும் பயன்படுத்தித் தனது விருப்பங்களைக் கூடுமானவரை முழுத் திருப்தி செய்வதே அதனுடைய முக்கியமான பொருளாதார நோக்க மாகும். தனியாரின் சுயநலப் பொருளாதார நடவடிக்கைகளும் இந் நோக்கத்தோடு இயைந்தே மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. எனினும், இவ்விசைவானது எப்பொழுதும் காணப்படுவதற்கில்லை ; அல்லது முழு அளவிற்கு ஏற்படுவதில்லை. எனவே, இவ்விசைவை ஏற்படுத்த முயல்வது அரசாங்கத்தின் பொருளாதாரக் கடமையாகும்.

அரசாங்கம் சமுதாயத்திற்கான சட்டத்தையும் ஒழுங்கையும் நிலைநாட்ட வேண்டுமென்பதை யாரும் மறுக்கமுடியாது. மக்கள் ஒருவரை ஒருவர் கொலை செய்வது அல்லது ஒருவருக்கொருவர் தீங்கிழைப்பதுபோன்ற பாதகமான செயல்களை அரசாங்கம் தடுக்க வேண்டும். அதுபோன்றே மற்றவர்களின் சொத்துகளைத் திருடு வதையும் அல்லது அச் சொத்துகளை நாசப்படுத்துவதையும் அரசாங்கம் தடுக்க வேண்டியுள்ளது. ஒப்பந்தங்கள் (contracts) நிறைவேற்றப்படவேண்டும். பொருள்களையோ பணிகளையோ அளிப்ப தாக வாக்குறுதி கொடுத்த பின், மக்கள் அவ் வாக்குறுதியை மறுத்தாலோ, தங்களின் வாக்குறுதியின்படி பணம் செலுத்தமுடியா தென்று திமிராக நடந்துகொண்டாலோ எத் தொழிலும் வியாபாரமும் செவ்வையாக நடைபெற இயலாது. பொதுவாக, மற்றவர்களுக்குத் தீங்கிழைக்கும் வகையில் மக்கள் நடந்துகொள்வதையோ தங்கள் சொத்துகளைப் பயன்படுத்துவதையோ அரசாங்கம் தடுக்கவேண்டும். எனினும், பல காரியங்களைப் பொறுத்தவரை, சட்டம் எவ்வாறு இருக்க வேண்டுமென்பதில் ஒருசிலருக்குக் கருத்து வேறுபாடுகள் இருக்கக் கூடும். தனது கைப்பிரம்பைச் சுழற்றிக்கொண்டே நடந்துவந்த இளைஞனிடம், அவனுக்கு எதிரில் நடந்துசென்ற பெரியவர் ஒருவர், ' எனது மூக்குத் தொடங்கும் இடத்தில் உனது சுதந்திரம் முடிவடை

கிறது'* (Your freedom ends where my nose begins) என்று கூறியது இங்கு நினைவுகொள்ளத்தக்கது.

தங்களுடைய செயல் உரிமைகளுக்கு எவ்வளவுதான் மதிப்புக் கொடுத்தபோதிலும், பெரும்பாலான மக்கள் நிரந்தரமான சில பொது விதிகளை ஏற்றுக்கொள்ளத்தான் செய்கின்றனர். சாலைகளில் செல்லும் போக்குவரத்து வாகனங்கள் இடப்புறம் செல்லவேண்டுமென்ற பொது விதியே இதற்குச் சான்ருகும். சிலர் தங்களின் வாகனங்களை வேண்டுமானுல் தம்மிச்சைப்படி எப்படி வேண்டுமானுலும் ஓட்டிச் செல்லமுடியும். ஆனுல், மற்றவர்களெல்லோரும் இடப்புறமாகமட்டும் ஓட்டிச் செல்லும்போது இவர்கள் தங்கள் விருப்பப்படி எத் திசையிலும் ஓட்டிச் செல்லமுடியாது. எனவே, இவர்களும் இப்போது விதியைக் கடைப்பிடிக்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது.

விலைமுறை, எல்லாவற்றையும் செய்யமுடியாது. எவ்வளவுதான் சுமுகமாக விலைமுறை செயற்பட்டாலும், சில பணிகளைத் தனியார் துறைக்கு விட்டுவிடக்கூடாது; விட்டுவிடவும் முடியாது. தனியார் துறையில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களும் பணிகளும் அலகு அலகாகப் பகுக்கப்படக்கூடியவைகளாகும். உதாரணமாக, ஒரு ரொட்டி 8 பென்சு விலையானுல், ஒருவன் 1 ஷில்லிங் 4 பென்சுக்கு இரண்டு ரொட்டிகளையோ, 2 ஷில்லிங்குக்கு மூன்று ரொட்டிகளையோ வாங்கமுடியும். அதிகப் பணம் கொடுத்தால் அதிக ரொட்டிகள் வாங்கமுடியும். பணமே கொடுக்காவிட்டால் ரொட்டி கிடைக்காது. இவ்வாருக, தனியார் துறையில் இலாபம் பெறவேண்டுமென்பதற்காக மட்டுமே ரொட்டிக் கிடங்குகள் நடத்தப்படுகின்றன என்பது வெளிப் படையான உண்மை. ஆனுல், பொதுத்துறை அப்படியன்று. உதாரணமாக, நாட்டிலுள்ள பாதுகாப்புப் படை, நாடு முழுவதையும் பாதுகாக்கின்றது. இப் படைக்காக ஒரு குடிமகன் எவ்வளவுதான் பணம் கொடுத்தாலும் அல்லது கொடுக்காவிட்டாலும் அவனையும் இப் படை காக்கின்றது. எனவே, இப் படையின் பணியை நாம் பகுக்க முடியாது. ரொட்டி வாங்குவோன் தான் விருப்பப்படி எத்தனை ரொட்டிகளையும் வாங்கமுடியும்; ஏனெனில், ரொட்டிகள் பகுக்கப் பெறக்கூடியவையாகும். ஆனுல், படையின் பணிகள் அப்படியன்று. ஆகவே, பாதுகாப்புப் பணியை அரசாங்கமே மேற்கொள்ள வேண்டியுள்ளது. இப் பணிக்காகப் பொதுமக்கள் நேரடியாகக் கொடுக்கக்கூடிய பணம் நிச்சயமாகப் போதாது. தாங்கள் அவசிய மென்று கருதியபோதிலும், இப் படைக்கு மக்கள் தாமாகக் கொடுக்கும் பணம் மிகக் குறைவாகவே இருக்கும். மற்றவர்கள் அதிகமாகக்

* தனது உரிமையை அனுபவிக்கும் ஒருவன், அதனுல் பிறருடைய உரிமையைப் பாதிக்கலாகாது என்பதையே இது குறிப்பிடுகிறது.

கொடுப்பர் என்று கருதி ஒவ்வொருவரும் குறைவாகக் கொடுக்கலாம்; அல்லது ஒன்றுமே கொடுக்காமலும் இருந்துவிடலாம். எனவே, வரிப் பணத்திலிருந்து இதற்குச் செலவிடுவதே சிறந்த வழியாகும். இவ் வரி முறையும் ஓரளவிற்கு நியாயமானதாயிருத்தல் வேண்டும். பகுக்கப்பட முடியாத, அவசியமான இதர பணிகளுக்கும் இது பொருந்துவதாகும். உதாரணமாக, நோய்கள் வராமலிருக்க அல்லது பரவாமலிருக்க மேற்கொள்ளப்படும் பொதுச் சுகாதாரப் பணிகள் பகுக்கப்படமுடியாதவைகளே.

மேலும், விலைமுறையின்கீழ்க் கொண்டுவரக்கூடிய சில பணிகளை இனமாகச் செய்வதே சிறந்ததாக இருக்கின்றது. இவைகளையும் அரசாங்கமே செய்யவேண்டும். உதாரணமாக, ஒரு சாலையில் செல்லும் கார்களுக்கும் லாரிகளுக்கும் ஒவ்வொரு முறையும் சுங்கங்களை வசூலிக்க முடியும். ஆனால், அப்போது அவ் வாகனங்களை அடிக்கடி பல இடங்களில் நிறுத்தவேண்டியதேற்படும். எனவே, சாலைகளை இனமாகப் பயன்படுத்த விட்டுவிட்டு, மோட்டார் வண்டிகள் மீதும், பெட்ரோல்மீதும் வரிவிதிப்பதே எளிதான வழியாகும். இது போன்றே பொதுப் பூங்கா, பாலம், அரும்பொருட் காட்சிச்சாலைபோன்ற ஒன்றைப் பராமரிக்கும் செலவுகள் மிகக் குறைவாயிருக்கும்போது, அதற்கு நுழைவுக் கட்டணத்தை வாங்குவதைக்காட்டிலும் அதை இனமாகப் பயன்படுத்துமாறு செய்வதே சிறந்தது ஆகும்.

கட்டாய இலவசக் கல்வி வசதியை அரசாங்கம் அளிக்கவேண்டும். குழந்தைகளுக்குப் பொதுக் கல்வி அளிக்கவேண்டும்; நாட்டிற்குத் தேவையான தொழில்நுட்பப் பணியாளர்களையும், இதர நிபுணர் களையும் பெறுவதற்காகத்தான் தொழில்களில் பயிற்சியும் தொழில் நுட்பக் கல்வியும் அரசாங்கம் அளிக்கவேண்டும். இதுவும் ஒரு முதலீடாகும். ஆனால், சொத்துகளில் செய்யப்படும் முதலீட்டைப் போல் அல்லாது இது மக்கள்மீதான முதலீடாக (human capital) உள்ளது. மக்கள் தாங்களாகவே இம் முதலீட்டைச் செய்வதாயின், அது வேண்டிய அளவிற்குச் செய்யப்பெறுமற் போய்விடும். இம் முதலீட்டைச் சிறுவர்கள் தாங்களே செய்துகொள்ளவும் இயலாமற் போய்விடும். ஏனெனில், இதற்கு வேண்டிய பணவசதி அவர்களிடம் இல்லை. அவர்களுடைய பெற்றோர்களில் பெரும்பான்மையோர் இம் முதலீட்டைச் செய்ய இயலாத நிலையில் இருக்கலாம்; ஒருவேளை இதைச் செய்ய மனமில்லாமல் இருத்தல்கூடும். மேலும், சிறுவர்களும் சிறுமிகளும் தங்கள் படிப்பையெல்லாம் முடித்துவிட்டுச் சம்பாதிக்கும் போது, அவர்களின் சம்பாத்தியத்தில் ஏதாவதொரு சதவீதத்தைப் பெறுகின்ற முறையில் அவர்களின் கல்விக்கு வேண்டிய பணத்தை ஊகவணிகர்கள் அளித்து அவர்கள்மீது முதலீடு செய்யலாம்; ஆனால்,

சட்டப்படி இது இயலாததுமட்டுமன்று; விரும்பத்தக்கதுமன்று. ஆகவே, பெரும்பாலும் அரசாங்கமே கல்வி வசதியையும் அதற்கான செலவையும் மேற்கொள்ளவேண்டியுள்ளது.

சர்வாதீனம் தோன்ருமல் தடுப்பதும் அரசாங்கத்தின் முக்கியப் பணிகளில் ஒன்ருகும். ஏனெனில், சர்வாதீனம் விலைமுறையைச் சீர்குலையச் செய்கிறது. விலைகளை உயர்த்துவதற்காகச் சர்வாதீனர்கள் தங்களின் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்துகின்றனர். எனவே, அவற்றின் விலைகள் மாற்றுப் பொருள்களின் விலைகளோடு பொருந்து வதில்லை. சர்வாதீனத் தொழிலில் உற்பத்தியாகும் பொருளின் ஓர் அலகு 6 பென்சுக்கு அளிக்கப்பட முடிந்தபோதிலும், அதன் உண்மை விலை 1 ஷில்லிங்கிற்கு உயர்த்தப்பட்டால், அந்த அளவிற்கு நுகர் வோரின் பொருளாதார வாழ்க்கை பாதிக்கப்படுகிறது. ஒரு ஷில்லிங்கில் அப் பொருளை வாங்கும் அளவைக்காட்டிலும் 6 பென்சில் அதிக அளவில் அப் பொருளை நுகர்வோர் வாங்க விரும்பலாம். இவ்வாருக, நுகர்வோர் விரும்பும் உற்பத்தியின் அளவைவிட, அத் தொழிலில் குறைந்த அளவே உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. இதனுல் அத் தொழிலில் வேலைவாய்ப்பும் குறைந்துவிடுகிறது. தங்கள் சமுதாயத்திலுள்ள உழைப்பையும் இதர காரணிகளையும்கொண்டு மக்கள் தங்களின் விருப்பங்களைக் கூடுமான அளவிற்குத் திருப்திசெய்ய முடிவதில்லை. ஏனெனில், சர்வாதீனத் தொழிலில் இக் காரணிகள் மிகக் குறைந்த அளவில் பயன்படுத்தப்படுவதால், மற்றத் தொழில்களுக்கு இவை மிகையாகக் கிடைக்கின்றன; அல்லது காரணிகளில் சில பயன் படுத்தப்படாமலிருக்கவும் நேரிடுகின்றன. எனவே, தனியார்துறையில் சர்வாதீனங்களோ, சர்வாதீனச் செயல்களோ ஏற்படாமல் அரசாங்கம் தடைசெய்யவும் கடமைப்பட்டுள்ளது. தவிர்க்கப்படமுடியாத சர்வா தீனங்கள் இருக்குமாயின், அவற்றை அரசாங்கமே ஏற்று நடத்தலாம்; அல்லது அவைகளைத் தனது கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருக்கலாம்.

சர்வாதீனம், வேலையின்மை, இன்னும் பிற காரியங்கள் ஆகிய வற்றைப் பொறுத்தவரையுள்ள அரசாங்கக் கொள்கையினைப் பிந்திய அதிகாரங்களில் விளக்குவேன். அரசாங்கம் எவ்வாறு மக்களின் சுயநல நோக்கத்தைச் சமுதாயத்தின் பொதுப் பணிகளோடு இணைக்கிறது என்பதைக் குறிப்பிடவே மேற்காணும் சில பத்திகளை எழுதினேன். அதோடு, விலைமுறையை நிறைவுசெய்யவும், அம் முறை சிறப்பாகச் செயல்புரியவும் அரசாங்கம் எவ்வாறு தனது நடவடிக்கை களை மேற்கொள்ள முடியும் என்பதையும் இங்குக் குறிப்பிட்டுள்ளேன்.

4. தேசீய வருமானம்
(The National Income)

1. முன்னுரை

ஒரு நாட்டின் தேசீய வருமானத்தை விவரமாக அளவிட்டு அறிவதன்மூலம், அந் நாட்டின் பொருளாதார வாழ்க்கையைப்பற்றிப் பொதுவாக நாம் தெரிந்துகொள்ளமுடியும். எனவே, ஒரு குறிப்பிட்ட நாட்டையும், அதன் தேசீய வருமானத்தையும் பொருத்திப் பொருளாதார இயலை வரையறை செய்யவும்கூடும். அதாவது, அந் நாட்டின் வருமானத்தின் அளவு அவ் வருமானப் பகிர்வு, அதன் நிலைத்தன்மை ஆகியவற்றை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளைப்பற்றிய ஆய்வே பொருளாதார இயல் ஆகும்.

தேசீய வருமானம்பற்றிய கருத்து, அண்மையில் மிக முக்கியமான கருத்தாக வளர்ந்துள்ளது. உதாரணமாக, 'ஐக்கிய நாடுகள் இடர் உதவியும், மறுசீரமைப்பு உதவியும் அளிக்கும் துறை'க்காக (United Nations Relief and Rehabilitation Administration) ஒவ்வொரு நாடும் தத்தம் தேசீய வருமானத்தின் ஒரு சதவீதத் தொகையைச் சந்தாவாக அளித்தது. பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் தன்னுடைய தேசீய வருமான மதிப்பினை ஒவ்வோர் ஆண்டும் விவரமாக வெளியிடுகிறது. இன்னும் அநேக நாடுகள் தத்தம் தேசீய வருமான விவரங்களை அதிகார பூர்வமாகவோ தனியார்துறைமூலமாகவோ வெளியிடுகின்றன.

ஒரு நாட்டின் வருமானம்பற்றிய முழு விவரங்களும் நமக்குக் கிடைக்குமாயின், அந் நாட்டின் வருமானத்தை மூன்றுவிதமான வழிகளில் நாம் அளவிடமுடியும். இம் மூன்று வழிகளையும் ஓர் ஒப்புமையின் வாயிலாக விளக்கலாம். அதாவது, ஓர் உல்லாசப் பயணம் சென்றிருந்த சிறுவர்களுக்கு எத்தனை கேக்குகள், ஆரஞ்சுப் பழங்கள், பழரசப் பாட்டில்கள் கொடுக்கப்பட்டன என்பதை நாம் கணக்கிட விரும்புவதாகக் கொள்வோம். இதற்கு மூன்று வழிகள்

உள்ளன. இப் பொருள்களெல்லாம் எங்கு வாங்கப்பட்டனவோ அங்கிருந்து நாம் தெரிந்துகொள்வது முதல் வழி. அவைகள் பல்வேறு கடைகளில் வாங்கப்பட்டிருக்குமாயின், ஒவ்வொரு கடைக்கும் சென்று, அவ்வக் கடைகள் எவ்வளவு எவ்வளவு விநியோகித்தன என்பதைத் தெரிந்துகொண்டு பின் அவ்வளவையும் மொத்தமாகக் கூட்டிவிடலாம். அடுத்து, அப் பொருள்கள் அச் சிறுவர்களுக்குப் பகிர்ந்தளிக்கப்பட்ட பின் (ஒன்றும் மீதியாகாமல் பகிரப்பட்டிருப்பின்) ஒவ்வொரு சிறுவனுக்கும் கிடைத்த கேக்குகள், பழங்கள், பழரசப் பாட்டில்கள் எத்தனை என்பதைக் கேட்டுத் தெரிந்து, பின் எல்லாவற்றையும் மொத்தமாகக் கூட்டுவது இரண்டாவது வழி. இறுதியாக, ஒவ்வொரு சிறுவனும் சாப்பிட்ட கேக்குகள், பழங்கள், பழரசம் எவ்வளவு என்பதையும், மிச்சம்பிடித்து வீட்டிற்கு எடுத்துச் சென்றது எவ்வளவு என்பதையும் கேட்டுத் தெரிந்து அவ்விரண்டையும் கூட்டி அறிவது மூன்ருவது வழி. இம் மூன்று வழிகளிலும் நாம் பெறுகின்ற மொத்த அளவு ஒன்ருகத்தான் இருக்கமுடியும் என்பது தெளிவு. இவ்வாருக, கேக்குகள், பழங்கள், பழரசம் ஆகிய மூன்று இனங்கள்மட்டும் இருக்குமாயின், ஒவ்வொன்றின் மொத்த அளவையும் நாம் கணக்கிடுவது எளிது. ஆனல், தேசீய வருமானத்திலுள்ளதைப்போன்று பல்லாயிரக்கணக்கான இனங்கள் இருக்குமாயின், ஒவ்வோர் இனத்தின் பணமதிப்பையும் நாம் கணக்கிட்டு, அவற்றையெல்லாம் கூட்டுவதன் மூலமாகவே அவற்றின் மொத்தத் தொகையை நாம் பெறமுடியும். இவ்வாருக, ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலையை ஏனைய நாடுகளோடு ஒப்பிடும்போதும் சரி, அல்லது அந் நாட்டின் இன்றைய பொருளாதார நிலையை முந்திய பல ஆண்டுகளின் நிலையோடு ஒப்பிடும்போதும் சரி, விலைகளில் ஏற்பட்டுள்ள மாறுதல்களையெல்லாம் கணக்கிட்ட பின்பே அதன் உண்மை வருமான ஒப்பீட்டை நாம் அறியமுடியும்.

ஒரு நாட்டின் தேசீய வருமானம் பல்வேறு புள்ளிவிவரங்களின் மொத்தக் கூட்டுத்தொகையாக இருப்பினும், அதை அளவிடுவதற்கு மேற்கூறிய மூன்று வழிகளையும் நாம் பயன்படுத்தலாம். ஆனல், இவற்றையெல்லாம் உல்லாசப் பயணத்திற்கு எடுத்துச்செல்லும் உணவுப் பண்டங்களைப்போல் ஒரே தொகுப்பில் சேர்க்கமுடியாது. உற்பத்தி (production), பகிர்வு (distribution), நுகர்வு (consumption), முதலீடு (investment) ஆகியவை கிட்டத்தட்டத் தொடர்ந்து நடைபெற்றுக்கொண்டே யிருக்கின்றன. எனவே, ஏதாவதொரு காலப்பகுதியை, சாதாரணமாக ஓர் ஆண்டை எடுத்துக் கொண்டு அவ்வாண்டில் மேற்குறிப்பிட்டவற்றின் பொருளாக்க அளவுகளை நாம் கணக்கிடுகின்ருேம். இவ்வாறு கணக்கெடுக்கையில் அவற்றிற்குரிய தோற்றுவாய்களைக்கொண்டு அளவிடுவது ‘உற்பத்தி முறை’யாகும். இவற்றைப் பகிர்வு செய்து, அவற்றை அடைவோரிடம்

வருமானங்களாக அவை தோன்றிய பின்னர் அளவிடும் முறை 'அடைந்த வருவாய்' முறையாகும். அவற்றை அடைந்தோர் எவ்வாறு அவைகளைப் பயன்கொண்டனர் அல்லது செலவழித்தனர் என்பதை அறியும் முறை 'நுகர்வும் முதலீடும் கூடிய' முறையாகும். அவற்றைப் பெறுவோர் ஒன்றில் அவைகளை நுகர்வுப் பொருள்களிலும் பணிகளிலும் செலவிடுகின்றனர் அல்லது நாட்டின் சொத்துகளில் அவற்றைச் சேர்க்கின்றனர். சேமிப்பு, முதலீடு ஆகியவற்றைப்பற்றி விவரமாகப் பிற்பாடு பார்ப்போம். இந் நிலையில் என்ன உற்பத்தி செய்யப்பட்டுள்ளன என்பதை நாம் அளவிடும்போது, சொத்துகளில் புதிதாகச் சேர்க்கப்படுவனவற்றைச் சேமிப்பு என்றோ அல்லது முதலீடு என்றோ நாம் கூறலாம்.

ஒரு குறிப்பிட்ட ஆண்டின் தேசீய வருமானத்தை அம் மூன்று வழிகளிலும் அளவிடும்போது ஒரு 'மொத்த அளவே' (aggregate total) கிடைக்கும். ஆனால், அயல்நாட்டு வாணிகம் இருக்கும்போது ஒரு நாடு பிற நாடுகளுக்குப் பணம் கொடுக்கவேண்டிய நிலையோ அல்லது அந்த நாட்டிற்குப் பிற நாடுகள் செலுத்தவேண்டிய நிலையோ ஏற்படுகிறது. எனினும், இப்போதைக்கு அச் சிக்கலை ஒருபுறமாக ஒதுக்கிவிட்டு ஆராய்வோம்.

2. நாட்டின் மொத்த—நிகர உற்பத்தி ஆக்கம் (Gross and Net National Product)

நடப்பு ஆண்டில் ஒரு நாட்டில் உற்பத்திசெய்யப்பட்ட பண்டங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் மதிப்பினை அளவிடும் முறையே 'உற்பத்தி முறை'யாகும். இந்த அளவீட்டால் கிடைக்கும் மொத்தத்தை அந் நாட்டின் மொத்த உற்பத்தி ஆக்கம் என்பர்.

பிற நாடுகளோடு எவ்விதத் தொடர்புமில்லாத தனித்ததோர் நாடாக இருப்பின், அந் நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கம் அதன் தேசீய வருமானத்திற்குச் சமமாயிருக்கும். ஏனெனில், அந் நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டவை அனைத்தும் யாருக்காகிலும்—தனி நபர்களுக்கோ, நிறுவனங்களுக்கோ, அரசாங்கத்திற்கோ, ஸ்தாபனங்களுக்கோ— பெற்ற வருமானமாக ஆகிவிடுகிறது. அதோடு, நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்திலிருந்துதான் அந் நாட்டிற்கு வருமானம் கிடைக்கின்றதே யன்றி, வேறு வழிகளில் கிடைப்பதில்லை. எனவே, அங்கு உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பண்டங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் மொத்தமே அந் நாட்டின் உண்மையான மொத்த வருமானமாகும். உற்பத்தி செய்யப் படுவன அனைத்தும் ஒன்று அந் நாட்டிலேயே நுகரப்படுகின்றன; அல்லது (அவைகள் முதற்கருவிப் பொருள்களாயிருக்குமாயின்) அந் நாட்டின் உண்மைச் சொத்துகளில் சேர்க்கப்படுகின்றன. ஆகை

யால், அந் நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கம், நாட்டின் நுகர்ச்சி, அதன் முதலீடு ஆகியவற்றின் மொத்தத்திற்குச் சமமாகும். ஏனைய நாடு களோடு அந் நாடு வர்த்தகத் தொடர்புகொண்டிருக்கும்போதும் இவ் விதத் கணிப்பு முறையின் அடிப்படை மாறுவதில்லை (இதை 5ஆம் உட் பிரிவில் நாம் பார்ப்போம்).

ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்தினை நாம் அளவிடும்போது, பணத்திற்கு ஈடாகப் பரிவர்த்தனை செய்யப்படாத நான்கு வகைப் பொருள்கள் உள்ளன என்பதை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. அவைகள்: (அ) உற்பத்தி செய்வோரே துய்க்கும் பொருள்கள். பண்ணையி லுள்ளவர்களே நுகரும் பண்ணை விளைச்சல் பொருள்கள் அல்லது மீன் பிடிப்போரும், அவர்களது குடும்பத்தினரும் சாப்பிடும் மீன்கள் இதற்கு உதாரணமாகும்; (ஆ) வீட்டிற்குச் சொந்தக்காரர்களே அவற்றில் வசிப்பது; (இ) அரசாங்கத்தால் இலவசமாகச் செய்யப்படும் பணிகளான தற்காப்பு, சுகாதாரம், கல்வி ஆகியவைகள்; (ஈ) வீட்டுத் தாய்மார்கள் செய்யும் பணிகளும் அவற்றைப் போன்ற ஊதியமற்ற இதர பணிகளும். இவைகளெல்லாம் விற்கப்படுவதுமில்லை; வாங்கப் படுவதுமில்லை.

தேசீய வருமானத்தை அளவிடும்போது, மேற்கூறிய நான்கு வகைப் பொருள்களையும் எவ்வாறு கருதுவது என்பதைப்பற்றிப் பொருளாதார அறிஞர்களிடையே கருத்து வேறுபாடுகள் உள்ளன. அப் பொருள்களில் (அ) பிரிவில் உள்ளவற்றைத் தேசிய வருமா னத்தில் சேர்க்கவேண்டும் என்பதை எல்லாரும் ஒப்புக்கொள்வர். எனினும், அவற்றை எவ்வாறு மதிப்பிடுவது என்பதைப் பெறுத்தவரை பலவிதமான கருத்துகள் உள்ளன. சிலர் அவற்றை அருகிலுள்ளோர் என்னென்ன விலைகளுக்கு வாங்குகின்றனரோ அவ் விலைகளில் மதிப்பிட வேண்டுமென்பர். நானும் அவ்வாறே கருதுகின்றேன். ஆனல், மற்றவர்கள் அவற்றையெல்லாம் உற்பத்தியாளர்கள் எந்த நிகர விலைகளில் விற்கமுடியுமோ அவ் விலைகளில் மதிப்பிட வேண்டும் என்பர். (ஆ) என்னும் இனத்திலுள்ள பொருள்களை யெல்லாம், நடப்பில் வீடுகளுக்குள்ள வாடகை மதிப்பில் கணக்கிட வேண்டும் என்பதையும் பொதுவாக எல்லோருமே ஒப்புக்கொள்வர்.

(இ) என்ற இனத்திலுள்ள பொருள்களை, அரசாங்கம் எந்தெந்தச் செலவுகளில் உற்பத்தி செய்கின்றதோ அந்தந்தச் செலவுகளையே ஆதாரமாகக்கொண்டு மதிப்பிட வேண்டுமெனப் பலர் கருதுகின்றனர். ஆனல், அவ்வாறு மதிப்பிடுவதைச் சிலர் ஒப்புக்கொள்வதில்லை. அதற்கு அவர்கள் தரும் காரணங்கள் எவையெனில், சட்டத்தையும் ஒழுங்கையும் நிலைநாட்டுவது அல்லது சாலைகளைப் பராமரிப்பது போன்ற அரசாங்கப் பணிகளெல்லாம் பெரும்பாலும் தொழில்களுக்கும்

வியாபாரத்திற்குமே பயனளிக்கின்றன. ஆகையால், அவைகள் நாட்டின் உற்பத்திக்கு உதவுகின்றன. எனவேதான் அவைகளுக் கேற்படும் செலவினைத் தனியார்துறை உற்பத்தியாளர்கள் தத்தம் உற்பத்திச் செலவில் சேர்த்துக்கொள்கின்றனர்.

பொதுத்துறையினர் போலீஸ், சாலைகள் போன்ற பணிகளையும் வசதிகளையும் செய்துதரவில்லை யெனில், தனியார் துறையிலுள்ள சில நிறுவனங்களே அப் பணிகளைச் செய்துகொள்ளும் என்பது உண்மை தான். ஆனால், அப்போது தேசிய உற்பத்தி ஆக்கத்தின் இனத் தொகுப்புகள் மாறும். உதாரணமாக, தாங்களே ஏற்படுத்தும் போலீஸ், சாலைகள் ஆகியவற்றின் செலவுகளைச் சரிகட்டும் வகையில் தனியார்துறை நிறுவனங்கள் தத்தம் பொருள்களின் விலைகளை உயர்த்தும்.

அரசாங்கம் செய்யும் இலவசப் பணிகளுக்கெல்லாம் வரிகளின் மூலமாக மக்கள் பணம் கொடுத்துவிடுகின்றனர். அப் பணிகளில் ஈடுபட்டுள்ள அரசாங்கப் பணியாளர்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் சம்பளமும் ஊதியமும் தேசீய வருமானத்தில் இடம்பெறுகின்றன. எனவே, தேசீய வருமானத்தை மதிப்பிடும்போது அவற்றையும் நாம் சேர்த்துக்கொள்கின்றோம். அப்போது இலவசப் பொதுப் பணிகளை நாட்டின் நிகர உற்பத்தி ஆக்கத்தில் சேர்க்காவிட்டால் முரண்பாடு ஏற்பட்டுவிடுகிறது. ஆனால், இலவசப் பொதுப் பணிகளை நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்தில் சேர்க்காமல், தனியார்துறையில் செய்யப்படும் உற்பத்தி ஆக்கத்தோடு சேர்த்து, அப் பணிகளுக்காக ஏற்படும் செலவீட்டின் அடிப்படையில் அவற்றை மதிப்பிடுவதே சிறந்தது என்று நான் நினைக்கின்றேன்.

(ஈ) என்ற இனத்தில் வரும் ஊதியமற்ற பணிகளை நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்தில் சேர்க்காமல் விட்டுவிடுவதே வழக்கம். ஏனெனில், அவற்றை நாம் சேர்ப்பதாயிருந்தால், அவைபோன்ற பணிகளில் எவற்றைச் சேர்ப்பது, எவற்றைச் சேர்க்கக்கூடாது என்ற பிரச்சினை தோன்றிவிடும். அப் பிரச்சினைக்குத் தீர்வுகாண்பதும் கடினம். உதாரணமாக, தனக்குத் தானே செய்துகொள்ளும் பணிகளையும் (தானே சவரம் செய்துகொள்ளும் பணியையும்) நாட்டு உற்பத்தியில் சேர்க்கவேண்டுமா என்ற பிரச்சினை எழுகிறது. எனினும், பல்வேறு நாடுகளின் தேசீய உற்பத்தியாக்க அளவினை நாம் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்போது, வீட்டுத் தாய்மார்களின் பணியைப்போன்ற, ஊதியத் திற்காகச் செய்யப்படாத பணிகளின் அளவில் ஏற்படும் மாற்றங்களை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. ஒரு நாட்டின் சமூகப் பழக்கவழக்கங்கள் மாறும்போது, உதாரணமாக, வீட்டுத் தாய்மார்கள் தங்களுடைய வீட்டு வேலைகளைச் செய்வதற்கும் குழந்தைகளைப் பராமரிப்பதற்கும் வீட்டுப்

பணியாட்களை அமர்த்திவிட்டுச் சம்பாதிப்பதற்காகத் தாங்கள் வேறு வேலைகளுக்குச் செல்லும்போது, நாட்டின் தேசீய வருமானத்தில் ஏற்படும் உண்மையான மாறுதல்களைக் காட்டிலும், ஏற்பட்டிருப்பது போல் தோன்றும் மாறுதல்கள் அதிகமாயிருக்கலாம்.

மேற்கூறிய நான்கு வகையான பொருள்களைப்பற்றி நாம் என்ன முடிவு செய்தாலும், அவற்றை நாட்டின் தேசீய உற்பத்தியாக்கத்தில் சேர்ப்பதாயிருந்தால், 'பெற்ற வருமானம்', 'நுகர்ச்சி' என்ற தலைப்புகளில் சேர்க்கவேண்டும். தேசீய உற்பத்தி ஆக்கத்தில் அவற்றைச் சேர்க்காமல் விட்டுவிடுவதாயின், 'பெற்ற வருமானம்' 'நுகர்ச்சி' ஆகியவற்றிலிருந்து அவை நீக்கப்படவேண்டும்.

தேசீய வருமானத்தைக் கணக்கிடும்போது, எந்தப் பொருளினத்தையும் இரண்டு தடவைகள் நாம் கணக்கிடக்கூடாது. உதாரணமாக, ரொட்டி செய்வதற்கு மாவு தேவைப்படுகிறது. ஆனல், ரொட்டியின் மதிப்பைக் கணக்கிடும்போதே அதற்குத் தேவைப்படும் மாவின் மதிப்பும் சேர்க்கப்பட்டுவிடுகிறது. எனவே, ரொட்டியின் மதிப்பையும், அதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் மாவின் மதிப்பையும் தனித் தனியாகக் கணக்கிட்டால், ஒரே பொருளை இரண்டு தடவைகள் மதிப்பிட்ட குற்றத்திற்கு ஆளாவோம். இவ்வகையான பண்டங்கள் இன்னும் பல உள்ளன. உற்பத்தியாகும் பண்டங்களில் பெரும்பாலானவற்றை வியாபாரிகள் வாங்குகின்றனர்; எனவே, அவைகள் அவர்களின் செலவுக் கணக்கில் இடம்பெற்று, பின் அவர்கள் செய்யும் உற்பத்திப் பண்டங்களில் சேர்க்கப்படுகின்றன. ஒரு நிறுவனத்தின் முடிவுப் பொருள்கள் மற்ற நிறுவனத்திற்கு மூலப்பொருள்களாகப் பயன்படுகின்றன. அதுபோன்றே மின்சக்தி, நெருப்பு, ஒளி, தண்ணீர் ஆகியவை போன்ற உற்பத்திப் பொருள்கள் சில நிறுவனங்களுக்குத் தேவைப்படுகின்றன.

ஒரே பொருளை இரண்டு தடவைகள் கணக்கிடாமலிருப்பதற்கு ஓர் உபாயம் உண்டு. அதாவது, ஒவ்வொரு தொழிலிலும் அவ்வாண்டு புதிதாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களின் மதிப்பை மட்டும் நாம் கணக்கிடவேண்டும். பின்பு, ஒரு தொழிலின் மொத்த உற்பத்தியாக்க மதிப்பிலிருந்து அவ்வுற்பத்திக்காகத் தேவைப்பட்ட மூலப்பொருள்கள், எரிபொருள்கள், மற்றப் பணிகள் ஆகியவற்றின் செலவுகளைக் கழித்துவிட்டால் மேற்கூறிய அத் தவறு தவிர்க்கப்படும்.

நாம் எடுத்துக்கொண்டுள்ள ஆண்டில் ஒவ்வொரு தொழிலும் உற்பத்தி செய்துள்ள பொருள்கள் தேசீய உற்பத்தியில் இடம்பெறுகின்றன. இவற்றில் ஒரு பகுதி அரசாங்கத்திற்கு வரியாகச் செலுத்தப்படும்; இன்னொரு பகுதி முதற் கருவிப் பொருள்களின் தேய்மானத்தை ஈடுசெய்வதற்காக ஒதுக்கப்படும்; எஞ்சிய பகுதி மூலப்பொருள்கள்,

சாதனங்கள் ஆகியவற்றிற்காகக் கொடுக்கப்படும். (இவ்வெஞ்சிய பகுதியிலிருந்துதான் அத் தொழிலுக்கு இலாபமும் பெறப்படுகிறது.).

இவ்வாறு, தேசீய உற்பத்தியில் இடம்பெறும் பொருள்களை அவற்றின் அங்காடி விலைகளில் ஒரு தடவைக்குமேல் எதையும் கணக்கிடாமல் அளவிடும்போது, தேசீய மொத்த உற்பத்தியினை நாம் அடைகிறோம்.

இம் மொத்த உற்பத்தி ஆக்கத்தில் ஒரு பகுதி பொருள்களின் மேல் விதிக்கப்படும் மறைமுக வரிகள் (indirect taxes) ஆகும். இப் பகுதி அரசாங்கத்திற்குச் செலுத்தப்படுவதால் தொழிலாளிகளுக்கோ அல்லது சாதன உற்பத்தியாளர்களுக்கோ அது வருமானமாகாது. சில காரியங்களைப் பொறுத்தவரை இவற்றையெல்லாம் கழித்துவிடுவதே சிறந்தது. அப்போது தேசீய நிகர உற்பத்தி ஆக்கம் கிடைக்கும்.

காலம் செல்லச் செல்ல, சில சொத்துகளின் மதிப்பு குறைந்துவிடுகின்றது. ஒரு வருடம் கழிந்துவிட்டதென்றால், அந்தச் சொத்துகளான உற்பத்தி நிலையத் தளவாடங்களும் பொறிகளும் பயனற்றவையென்று கழிக்கப்படுவதற்கு ஓர் ஆண்டு நெருங்கிவிட்டதென்று பொருள். இதைத் தேய்மானம் என்கின்றோம். எனவே, தொழில் தொடர்ந்து நடைபெற வேண்டுமானால், முதற் பொருள்களின் தேய்மானத்தை ஈடுபண்ணும் வழியில் அவற்றை அடிக்கடி பழுதுபார்க்கவும், பழையனவற்றைப் புதுப்பிக்கவும், சேதமடைந்தனவற்றைப் புதியனவற்றால் சரிக்கட்டவும் வேண்டும். இதற்குத் தேய்மான ஈட்டு நிதி ஒன்றை ஏற்படுத்துவது வழக்கம். மேலும், பொறிகள் நாளடைவில் முழுதும் பயனற்றவைகள் ஆகிவிடலாம். அதாவது, இருக்கின்ற பழைய பொறிகளும் ஏனைய சொத்துகளும் காலத்திற்கு ஒவ்வாதனவாக ஆகிவிடலாம். எனவே, இவைகள் நல்ல நிலையிலிருந்தாலுங் கூட, புதுவகையானவற்றைப் பயன்படுத்தவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது. இவ்வாறாக, தேய்மானத்தை ஈடுபண்ணவும், புதியனவற்றைப் புகுத்திப் பயன்படுத்தவும் தேய்மான ஒதுக்கு நிதியே பயன்படுகிறது. இறுதியாக, சில சொத்துகள் தீ, வெள்ளம் ஆகிய விபத்துகளினால் நாசமாவதும் உண்டு. அப்போது அவைகள் மறைந்துவிடுகின்றன. அதேபோன்று, கனிப்பொருள்களைச் சுரங்கங்களிலிருந்து வெட்டி எடுத்துக்கொண்டேயிருந்தால் அச் சுரங்கங்கள் நாளடைவில் தூர்ந்துபோய்விடுகின்றன. இவற்றை 'முதல் நுகர்ச்சி' (consumption of capital), அல்லது 'முதல் வெறுமையாக்கல்' (depletion of capital), அல்லது 'முதலீட்டுக் கேடுகள்' (disinvestment) என்பர்.

சில நோக்கங்களைப் பொறுத்தவரை, தேசீய மொத்த உற்பத்தி ஆக்கத்திலிருந்து தேய்மானச் செலவும் முதல் நுகர்ச்சிச் செலவும்

கழிக்கப்படவேண்டும். இவ்வாறு கழித்தபின், நமக்குத் தேசீய நிகர உற்பத்தி ஆக்கம் கிடைக்கிறது (இது அங்காடி விலைகளில் கணிக்கப் பட்டதாகும்; அல்லது மறைமுக வரிகளையெல்லாம் கழித்தபின், உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகளில் கணிக்கப்பட்டதாகும்).

3. அடைந்த வருமானம்
(Incomes Received)

ஒரு நாட்டிலுள்ள எல்லா மக்களின் வருமானத்தையும் கணக் கிட்டு, தேசீய வருமானத்தை அளவிடுவது இரண்டாவது வழியாகும். மக்கள் அடைந்த வருமானங்களோடு, உற்பத்தியில் பங்கு பெற்ற, ஆனால், தனி நபர்களுக்குப் பகிரப்படாத வருவாயையும் கூட்டினால், தேசீய மொத்த வருவாய் கிடைக்கும். [பகிரப்படாத வருவாயில் பொதுத்துறையின் வணிக இலாபங்கள், கம்பெனிகளின் (பகிர்வு செய்யப்படாத) இலாபங்கள், பொதுத்துறையினரின் சொத்துகளி லிருந்து வரும் வருவாய் ஆகியன சேரும்.] தேசீய வருமானம் பகிரப் பட்டபின், தனி நபர்களுக்கும் மற்றவர்களுக்கும் அது 'கிடைத்த வருமானங்களாக' ஆகியபின் அவற்றைக்கொண்டு கணிப்பதே இரண்டாவது வழி.

இவ்வாறு கணக்கிடும்போது, எந்த ஓர் இனத்தையும் நாம் விட்டு விடக்கூடாது. உதாரணமாக, பண்ணைகளின் விளைச்சல்களை நாம் தேசீய உற்பத்தி ஆக்கத்தில் சேர்ப்பதாயின், அப் பண்ணைகளிலேயே நுகரப்படும் விளைச்சலையும் நாம் சேர்க்கவேண்டும். மேலும், ஒரு வருமானத்தை ஒரு தடவைக்குமேல் கணக்கெடுக்கக்கூடாது. உதாரணமாக, ஒரு கம்பெனியின் இலாபத்தைக் கணக்கெடுத்துவிட்ட பின், அது பங்குதாரர்களுக்குள் 'பகிரப்பட்டபின், அவர்களுக்குக் கிடைத்த வருமானமாகவும் அதைக் கணக்கிடக்கூடாது.

ஒருவரின் தொழில் வருமானத்தைக் கணக்கிடும்போது, அவ ருடைய தொழிலுக்கு ஏற்படும் செலவுகளைக் கழித்துவிடவேண்டும். ஆனால், தொழிற் செலவு எது என்பதை நாம் வரையறை செய்ய வேண்டியுள்ளது. உதாரணமாக, செருப்புத் தைப்போன் தோல் வாங்குவதற்காகச் செலவிடும் பணம் அவனுடைய தொழிற் செலவாகும். எனவே, அவன் தனது வருமானத்தை அடைவதற்காகச் செய்ய வேண்டிய செலவுகளைமட்டுமே தொழிற் செலவாகக் கொள்ளவேண்டும். இல்லையெனில், தொழிலாளி தனது உடல் வலிமையைப் பராமரிப்பதற் காகத் தனக்கு இந்த அளவு உணவு வேண்டுமென்றும், அந்த அளவு உணவிற்கு ஏற்படும் செலவைக் கழிக்கவேண்டுமென்றும் வாதாடலாம். அதேபோன்று, ஒருவர் தாம் அலுவலகத்திற்குச் செல்வதற்கு நல்ல

ஆடை அணிந்து செல்லவேண்டுமென வாதிக்கலாம்; சிலர் தங்களுடைய வீட்டிலிருந்து அலுவலகங்களுக்குச் செல்வதற்குப் போக்குவரத்துச் செலவுகள் ஏற்படுகின்றன என்று வாதாடலாம். எனவே, தேசீய வருமானத்தைக் கணிக்கும்போது அம்மாதிரியான செலவுகளையெல்லாம் தொழிற் செலவுகளாகக் கருதக்கூடாது. வருமானம் பெறுவோர் தமக்கு வேண்டிய உணவு, உடை, பயணம், மகிழ்வூட்டும் மற்றக் காரியங்கள் ஆகியவற்றிற்கும் தாம் செலுத்தவேண்டிய சொந்த வரிகள், சமூகப் பாதுகாப்புச் சந்தாக்கள் ஆகியவற்றிற்கும் செலவிடும் தொகையைத் தொழிற் செலவுகளாக நாம் கொள்ளாமல் அவர்களுடைய வருமானமாகவே கணக்கிடவேண்டும்.

சிலர் அடையும் வருமானம், உண்மை வருமானங்களாகத் தோன்றினும், அது 'கைமாறிய வருமானமே' யாகும். எனவே, அவ்வகையான வருமானத்தைத் தேசீய வருமானத்தில் சேர்க்கக்கூடாது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு மருத்துவர் வருடம் ஒன்றுக்கு 3,000 பவுன் வருமானம் பெறுகின்றார் என்றும், அதிலிருந்து தம்முடைய தாய்க்கு 300 பவுன் கொடுக்கிறார் என்றும் வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது அந்தத் தாயின் வருமானமாகிய 300 பவுன் கைமாறிய வருமானமாகும். அது தன்னுடைய மகனால் அளிக்கப்பட்ட இலவசத் தொகை. அத் தாய்நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்தில் எவ்விதப் பங்கும் பெறுதலில்லை. எனவே, அவள் நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்தில் கொண்டுள்ள பணிக்காக அத் தொகை தரப்படுவதுமன்று. சந்தா கட்டாமல் அடையும் முதியோர் உதவிப் பணமும் இதுபோன்றதே. ஏனெனில், அவ்வுதவியைப் பெறுவோர் நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்தில் எவ்விதப் பங்கும் கொள்வதில்லை. அவர்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் இவ்வுதவிப் பணம் மக்களின் வரிப்பணமேயாகும். கடந்த யுத்தத்தின்போது பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் யுத்த காரியங்களுக்கென எழுப்பிய கடனும் கைமாறும் வருவாயேயாகும். ஏனெனில், இக் கடன்களுக்காகப் பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் வட்டி செலுத்தும்போது, பொதுமக்களிடமிருந்து பெற்ற வரிப்பணத்திலிருந்துதான் செலுத்துகிறது. எனவே, நடப்பு உற்பத்தி ஆக்கத்திற்கும் அவ் வட்டித் தொகைக்கும் சம்பந்தம் இல்லை.

ஆனால், தமது 3,000 பவுன் வருவாயிலிருந்து அம் மருத்துவர் 300 பவுனைத். தம் தோட்ட வேலைக்காரனுக்குச் சம்பளமாகக் கொடுத்தால், அத் தொகை தேசீய 'வருமானக் கணக்கில் சேர்க்கப்பட வேண்டியதாகிறது. ஏனெனில், மருத்துவர் ஆண்டொன்றிற்கு 3,000 பவுன் பெறுமான பணியைச் செய்வதுபோன்றே, அத் தோட்ட வேலைக்காரனும் வருடத்திற்கு 300 பவுன் மதிப்புடைய பணியைச் செய்கின்றான். எனவே, அவர்கள் செய்யும் இரண்டு வகையான பணிகளின் மொத்த மதிப்பு 3,300 பவுன்களாகும். செலாவணி கைமாறுகிறது என்ற காரணத்தால் நமது நோக்கத்திலிருந்து நாம் பிறழ்ந்துவிடக்கூடாது.

மருத்துவர் தமக்குக் கிடைக்கும் வருமானமாகிய 3,000 பவுன்களிலிருந்துதான் தோட்ட வேலைக்காரனுக்கு 300 பவுன் கொடுக்கின்றார். எனினும், பொருள்களை விநியோகம் செய்வோருக்கும் இதர பணிகளைப் புரிவோருக்கும் செலுத்தப்படுகின்ற தொகை போன்றே, தோட்ட வேலைக்காரனின் பணிக்கும் அத் தொகை கொடுக்கப்படுகின்றது. ஒரு கம்பெனி தான் வாங்கிய கடனுக்கு உதாரணமாக, தான் வெளியிட்ட கடன் ஈட்டுப் பத்திரங்களுக்குக் (debentures) கொடுக்கும் வட்டியும் இது போன்றதே. தனது உற்பத்தி ஆக்கத்திலிருந்துதான் அக் கம்பெனி வட்டி செலுத்துகிறது. எனவே, அத் தொகையைக் கை மாறும் வருமானமாகக் கொள்ளலாம். தேசீய வருவாயில் அதைச் சேர்த்துக் கணிக்கவேண்டும்.

தனி நபர்களின் வருமானத்தைக் கணக்கிடும்போது அவர்கள் செலுத்தும் வருமானவரி, (வருமான) மேல்வரி ஆகியவற்றைக் கழிக்காமல் கணக்கிடுவதுதான் வழக்கம். இருப்பினும், அவ் வருமான வரியிலிருந்து ஊதியம் பெறுகின்ற சிவில் பணியாளர்களின் வருமானத்தைத் தேசீய வருமானத்தில் நாம் சேர்த்துவிடுகின்றோம். இவ்வாறு செய்வதால் ஒரே வருவாயை இருமுறை கணக்கிடும் தவற்றை நாம் செய்வதில்லை. ஏனெனில், வருமானவரி செலுத்துவோரைப் போன்றே சிவில் பணியாளர்களும் நாட்டு உற்பத்தியில் பங்கு பெற்றுத் தம் வருவாயை அடைகின்றனர்.

இவ்வாறாக, தனி நபர்களின் வருவாயையும் ஏனைய வருவாயையும் கணக்கிட்டு, அவ்விரண்டையும் கூட்டினால் அது தேசீய வருமானமாகும். மக்கள் தாமாகவோ அல்லது தம்முடைய சொத்துகளின் மூலமாகவோ நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்திற்காகச் செய்யும் பணிக்கு ஈடாகத்தான் அவர்கள் வருவாய் அடைகின்றனர். எனவே, நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கத்திலிருந்துதான் எல்லாவிதமான வருமானமும் கிடைக்கிறது என்பது வெளிப்படை.

4. நுகர்ச்சியும் முதலீடும் (Consumption and Investment)

தேசீய வருமானத்தைக் கணக்கிடுவதற்குரிய பிறிதொரு வழி, நுகர்ச்சியையும் முதலீட்டையும் அளவிட்டு அவ்விரண்டையும் கூட்டுவதாகும். நுகர்ச்சி என்பது நுகர்வுப் பொருள்களுக்காகவும் பணிகளுக்காகவும் செலவிடப்படுகின்ற அளவாகும். உணவுப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வோர் தாங்கள் நுகரும் உணவுப் பண்டங்களின் மதிப்பு, சொந்த வீட்டில் குடியிருக்கும்போது அவ் வீட்டின் வாடகை மதிப்பு, வீட்டு வேலையாட்களுக்கு இலவசமாகக் கொடுக்கும் உணவு, இருப்பிட

வசதிகள் ஆகியவற்றின் மதிப்பு என்பனவற்றை எவ்வாறு கருதுவது? அவற்றை யெல்லாம் 'தேசீய நிகர உற்பத்தியிலும்' 'அடைந்த வருவாயிலும்' நாம் சேர்ப்பதாயின், அவைகளைத் தேசீய உற்பத்தி ஆக்கத்திலும் நாம் சேர்க்கவேண்டும். முதலீடு என்பது நாட்டிலுள்ள கண்கூடான சொத்துகளில் புதிதாகச் சேர்க்கப்பட்ட நிகரச் சொத்து களின் அளவாகும். வியாபாரிகளிடமுள்ள கையிருப்பும் இதில் சேரும். மற்றவர்களிடமிருந்து பிணைகளை (securities) அல்லது ஆதீனத்தை (estate) அல்லது இதர சொத்துகளை ஒருவன் வாங்கும்போது, அவன் முதலீடு செய்கின்ருன் என்றுதான் வழக்கில் நாம் பேசுகின்ருேம். ஆனல், அவ்வித பேரங்களெல்லாம் (transactions) சொத்துரிமை மாற்றங்களேயன்றி, முதலீடுகள் ஆகா. ஏனெனில், அவற்ருல் நாட்டி லுள்ள மொத்தச் சொத்துகளின் அளவு அதிகரிப்பதில்லை. எனவே, முதலீடு என்று நாம் சொல்லும்போது, அது புதிய முதலீட்டையே குறிக்கும். அதாவது, உண்மையான, கண்கூடான நாட்டுச் சொத்து களில் புதிதாகச் சேர்க்கப்பட்ட அல்லது திருத்தம் செய்யப்பட்ட சொத்துகளின் மதிப்பளவே முதலீடாகும். இம் மதிப்பளவிலிருந்து நிலக்கரிச் சுரங்கம் தூர்ந்துபோவதைப் போன்ற நஷ்டத்தின் மதிப்பைக் கழித்தே முதலீடு கணிக்கப்படும். இவ்வாறு கணக்கிட்ட நிகர முதலீடுதான் முதலீடு எனப்படும். மொத்த முதலீடு என்பது, தேய்மானத்தை ஈடுசெய்யும் வழிகளில் பழுதுபார்த்தல், புதுப்பித்தல், பழையனவற்றைக் கழித்துப் புதியனவற்றைப் புகுத்தல் ஆகியவற்றிற் காகப் பயன்படும் சொத்துகளையும் கொண்டது.

இதுவரை இதர நாடுகளோடு வர்த்தகத் தொடர்பற்ற தனித்ததொரு நாட்டின் தேசீய உற்பத்தி ஆக்கத்தையே எண்ணி வந்தோம். எனவே, அந் நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள் களும் பணிகளும் ஒன்று, அந் நாட்டிலேயே நுகரப்பட வேண்டும்; அல்லது அந் நாட்டிலுள்ள சொத்துகளில் சேர்க்கப்பட வேண்டும் என்ற முடிவு ஏற்படுகிறது. வேறு சொற்களில் கூறவேண்டுமாயின், அந் நாட்டில் ஏற்படும் நுகர்ச்சியும் முதலீடும் சேர்ந்து தேசீய உற்பத்தி ஆக்கத்திற்குச் சமமாக வேண்டும்.

5. பிற நாடுகளோடு ஏற்படும் பரிவர்த்தனைகள் (Transactions with Other Countries)

இப்பொழுது பிற நாடுகளோடு எவ்விதமான பரிவர்த்தனையும் கொண்டிராத ஒரு நாட்டைக் கருதாமல், இதர நாடுகளுடன் பரிவர்த்தனை செய்யும் ஒரு நாட்டை எடுத்துக்கொள்வோம். அந் நாடு, தான் உற்பத்தி செய்யும் பொருள் அனைத்தையும் தானே நுகராமல் அல்லது தனது முதலீட்டில் சேர்க்காமல் அதில் ஒரு பகுதியைப் பிற

நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறது. மேலும், தான் உற்பத்தி செய்யாத பொருள்களை அது இறக்குமதி செய்து நுகர்கிறது அல்லது முதலீட்டில் சேர்க்கிறது.

இவ்வாறாக, ஒரு நாட்டிற்கு அயல்நாட்டு வாணிபம் இன்றியமையாததாகிவிடுகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, பிரிட்டன் தனக்கு வேண்டிய உணவுப் பொருள்களில் பாதி அளவு பிற நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்கிறது; அதுபோன்றே தன் தொழில்களுக்கு வேண்டிய கச்சாப் பொருள்களைப் பிற நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்கிறது. அயல் நாட்டு வாணிபமின்றி, பிரிட்டன் தன்னுடைய 50 மில்லியன் மக்களைப் பராமரித்து, இன்றுள்ள அவர்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையைப் பேணுதல் முடியாது.

எனவே, அயல்நாட்டு வாணிபப் பொருள்களின் தொகுப்பில் ஏற்படும் மாறுதல்கள் மிகவும் முக்கியமானவையாகும். அதேபோன்று அயல்நாட்டு வாணிப மாற்று வீதத்தில் (terms of trade) ஏற்படும் மாறுதலும் முக்கியமானது. (இதை 34ஆம் அதிகாரத்தில் விளக்கியுள்ளேன்.) ஒரு நாடு ஏற்றுமதி செய்யும் பொருள்களின் விலைகள் (இறக்குமதி செய்யும் பொருள்களின் விலைகளை நோக்க) ஏறினால், குறிப்பிட்ட ஓரளவு ஏற்றுமதிப் பொருள்களுக்கு ஈடாக முன்பைவிட அதிக அளவு இறக்குமதிப் பொருள்களை அந் நாடு பெறமுடியும்.

இருப்பினும், சம மதிப்புடைய ஏற்றுமதியும் இறக்குமதியும் பரிவர்த்தனை செய்யப்பட்டால், சற்றுமுன் நாம் கண்ட தேசீய வருமானக் கணக்கீடு நேரடியாகப் பாதிக்கப்படுவதில்லை. ஏனெனில், அந் நாடு, தான் உற்பத்தி செய்த பொருள்களில் சிலவற்றை ஏற்றுமதி செய்து, அவ் வேற்றுமதிக்குச் சமமாக இறக்குமதியும் செய்யும்போது, அதனுடைய நுகர்ச்சியும் முதலீடும் அதன் மொத்த உற்பத்தி ஆக்கத்திற்குச் சமமாகவே இருக்கும்.

ஆனால், ஒரு நாடு தான் பிற நாடுகளிலிருந்து வாங்கிய கடன்களுக்கு வட்டி செலுத்திக்கொண்டிருக்குமாயின், அதன் உற்பத்தி அளவும் தேசிய வருமானமும் சமமாகா. ஏனெனில், தான் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் ஒரு பகுதியை அது நுகர்வதுமில்லை அல்லது இறக்குமதியினைச் சரிக்கட்டுவதற்காக அப் பகுதியை ஏற்றுமதி செய்வதும் இல்லை. எனவே, அப் பகுதியானது தான் வெளிநாடுகளிலிருந்து பெற்ற கடனுக்கு வட்டியாகவோ, அல்லது தன்னுடைய நாட்டில் அயல் நாட்டவர்கள் செய்த முதலீட்டிற்கு இலாபமாகவோ 'கைம்மாறு கருதாத ஏற்றுமதியாகச்' (unrequited exports) சென்றுவிடுகிறது. எனவே, அயல் நாடுகளுக்குச் செலுத்திய இப் பகுதியினைக் கழித்தபின், எஞ்சியிருக்கும் பகுதியே (பங்கீடு செய்வதற்குள்ள பகுதியே) அதன் உற்பத்தி அளவாகும்.

இதற்கு நேர்மாருக, அயல் நாடுகளுக்குக் கடன் கொடுத்த அல்லது அயல் நாடுகளில் முதலீடு செய்துள்ள ஒரு நாடு, அந் நாடுகளிலிருந்து வட்டியை அல்லது இலாப ஈவை அடைவதால், அதன் உற்பத்தி அளவினைக்காட்டிலும் தேசீய வருமானம் அதிகமாயிருக்கும்.

சில காரியங்களைப் பொறுத்தவரை, முதற்கருவிப் பொருள்களில் (capital goods) அயல் நாடுகளோடு கொண்டுள்ள தொடர்பையும் கணக்கிடுவதுண்டு. உதாரணமாக, கடந்த யுத்தத்திற்குப் பின் பிரிட்டன் அமெரிக்காவிலிருந்து கடன் உதவியையும் ஏனைய உதவிகளையும் பெற்றுள்ளது. எனவே, தான் உற்பத்தி செய்யும் அளவைக் காட்டிலும் பிரிட்டன் அதிகமாக நுகர அல்லது முதலீடு செய்ய முடிகிறது.

மற்றொருபுறம், யுத்தத்தின்போது இந்தியாவும் இதர சில நாடுகளும் லண்டனில் சேர்த்து வைத்திருந்த ஸ்டெர்லிங் நிலுவைகளை (sterling balances) பிரிட்டன் அந் நாடுகளுக்குத் திருப்பிக் கொடுத்துவருகிறது. இது அயல் நாடுகளிலிருந்து பெற்ற கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவது போன்றதே. எனவே, ஸ்டெர்லிங் நிலுவையிலிருந்து பிரிட்டன் எவ்வளவு செலுத்துகிறதோ அவ்வளவு மதிப்பிற்கும் சமமாக அது ‘கைம்மாறு கருதாத ஏற்றுமதியைச்’ செய்கிறது.

தேசீய வருமானத்தைக் கணக்கிடுவதன் பல நோக்கங்களைப் பொறுத்தவரை, முதற்கருவிப் பொருள்களின் பரிவர்த்தனையை நாம் தள்ளிவிட்டு, தேசீய உற்பத்தி ஆக்கத்தினை வரையறை செய்யலாம். அதாவது, ஒரு நாட்டின் உற்பத்தியிலிருந்து பிற நாடுகளுக்குச் செலுத்தவேண்டிய வட்டியையும் இலாப ஈவையும் கழித்தும், பிற நாடுகள் அந் நாட்டிற்குச் செலுத்தும் வட்டியையும் இலாப ஈவையும் அதனுடைய உற்பத்தி அளவோடு சேர்த்தும் அடையக்கூடியதே அதன் தேசீய உற்பத்தி ஆக்கமாகும்.

6. தேசீய வரவுசெலவுக் கணக்கு
(The National Accounts)

பொருளாதாரத் துறையில் பின்தங்கிய சில நாடுகளின் தேசீய வருமானத்தை, அவை உற்பத்தி செய்யும் மொத்த உற்பத்தி ஆக்கத்தினைக்கொண்டு கணக்கிடுவது மட்டுமே சாத்தியமான வழியாகும். உற்பத்தியான பண்டங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றை மதிப்பிடுவதன் மூலம் தேசீய உற்பத்தி ஆக்கத்தை அளவிடவேண்டும். முடியுமானால், ‘அடைந்த வருமானங்கள்’ ‘நுகர்வு + முதலீடு’ ஆகிய வழிகளில் நமது கணிப்பைச் சரிபார்த்துக்கொள்ளலாம்.

இதற்கு மாருக, புள்ளிவிவரங்கள் கிடைக்கக்கூடிய நாடுகளில் தேசீய வரவு செலவுக் கணக்கைத் தயாரிப்பதன்மூலம் தேசீய வருமானத்தை அளவிடும் முறையை வழக்கத்தில் எல்லோருமே ஒத்துக்கொள்வர். இத் தேசீய வரவு செலவுக் கணக்குகள், தேசீய உற்பத்தி ஆக்கம், தேசீய வருமானம், நுகர்வு + முதலீடு ஆகிய வற்றின் மதிப்பளவினை உள்ளடக்கி, ஒருங்கிணைத்துத் தருகின்றன. இது எல்லாப் பரிவர்த்தனைகளையும் மொத்தமாகக் காண வழி வகுக்கிறது.

தேசீய வரவுசெலவுக் கணக்குகளை எளிமையானதொரு வகையில் நோக்கினல், அவை குடும்ப வரவு செலவுக் கணக்குகள், தொழில் வரவு செலவுக் கணக்குகள், அரசாங்கக் கணக்குகள், முதலின் வளர்ச்சி விவரம் (முதலீடு), ஏனைய நாடுகளுடன் கொண்டுள்ள பரிவர்த்தனைகள் (அயல்நாட்டுக் கொடுக்கல் வாங்கல் நிலை) ஆகிய கணக்குகளை நமக்குத் தரும்.

இவ் வரவு செலவுக் கணக்கு இரட்டைப் பதிவுக் கணக்காண்மை யைச் (double-entry book-keeping) சார்ந்ததாகும். ஒவ்வொரு முறையும் பொருள் விற்கப்படுகிறதென்ருல், அது வாங்கவும் படுகிறது என்றுதானே பொருள். எனவே, ஒவ்வொரு பரிவர்த்தனைக்கும் இரண்டு முனைகள் உள்ளன. இவற்றில் ஒன்றில் செலவாகவும், மற் ருென்றில் வரவாகவும் கணக்கு அமைவதால், இவை இரண்டும் சமமாகவே இருக்கவேண்டும்.

உதாரணமாக, தொழில்களின் கணக்குகள் முழுவதையும் எடுத்துக்கொண்டால், அத் தொழில்கள் அரசாங்கத்திற்கும் பொது மக்களுக்கும் விற்ற பண்டங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றிற்காகப் பெற்ற வரவை இடப்பக்கத்தில் பேரேடு காட்டுகிறது. ஒரு தொழில் மற்ருெரு தொழிலுக்குச் செய்யும் விற்பனை தள்ளுபடியாகிவிடுவதால், அவை கணக்கில் பதியப்பெறுவதில்லை. 'புதிதாகச் சேர்க்கப்பட்ட மதிப்பை' இது எளிதாகக் காட்டுகிறது. குடும்பக் கணக்குகளில், குடும்பத்தினர் தொழில்களிடமிருந்து வாங்கியவற்றிற்காகச் செல வழித்த தொகைகள் பேரேட்டில் வலப்புறம் காணப்படுகின்றன. இதேபோன்று, அரசாங்கக் கணக்கில், அரசாங்கம் தொழில்களிட மிருந்து வாங்கிய பொருள்களுக்கான செலவினங்கள் பேரேட்டில் வலப்பக்கம் காணப்படும்.

தொழில்களின் கணக்கில் வலப்பக்கம் காணப்படும் இனங்கள், அத் தொழில்கள் பெற்ற வரவு எவ்வாறு கையாளப்பட்டிருக்கின்றது என்பதைக் காட்டுகின்றன. உதாரணமாக, அவைகள் தமது ஊழியர் களுக்குச் சம்பளமாகவும் கூலியாகவும் கொடுத்தவைகளும், பங்கு தாரர்களுக்கு இலாப ஈவுகளாகக் கொடுத்தவைகளுமாக இருக்கும்.

இவ்வினங்கள் குடும்பக் கணக்குகளில் இடப்புறம் காணப்படுகின்றன. அதாவது, தொழில்களுக்கு அவ்வினங்கள் செலவினங்களாகவும், அவற்றைப் பெறுவோருக்கு வரவினங்களாகவும் இருக்கின்றன. மேலும், தொழில்கள் அரசாங்கத்திற்கு வரிகள் செலுத்துகின்றன. இவை தொழிற் கணக்கில் வலப்புறமும், அரசாங்கக் கணக்கில் இடப் புறமும் காணப்படும்.

இவ்வதிகார முடிவில் 1961ஆம் ஆண்டிற்குரிய பிரிட்டனின் தேசிய வரவுசெலவுக் கணக்கைப்பற்றிய குறிப்பைக் கொடுத்துள்ளேன்.

இவ்வாறாக, தேசிய வருமானத்தை மதிப்பிடுவதும் அமைப்பதும், அதன் எல்லா இனங்களும் ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடையனவாக இருப்பதை உறுதிப்படுத்துகின்றன. மாறாக, கணக்கில் பிழை இருக்குமாயின், கணக்கு முழுவதிலும் அது தொடர்ந்து காணப்படும். மேலும், இம்முறையில் பணத்திற்கு ஈடாகச் செய்யாத பரிவர்த்தனைகள் இடம்பெறுவதாயின், அது தர்ம சங்கடமான நிலையை ஏற்படுத்தும்.

7. தேசிய வருமான மதிப்பீட்டின் முக்கியத்துவம் (The Significance of National Income Estimates)

ஒரு நாட்டின் தேசிய வருமானத்தைக் கணக்கிடுவதன் நோக்கம், அந் நாட்டின் தேசிய வருமான அளவைக் காட்டுவது என்பதே வெளிப்படை. ஆனால், அதன் மதிப்பானது தேசிய வருமானத்தில் பங்குகொள்ளும் பல்வேறு இனங்களின் விவரத்தையே குறிப்பதாகிறது. எனவே, ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரச் செயற் பாடுகளை அறிவதற்கு அவ் விவரங்கள் நமக்குத் துணைசெய்கின்றன. இக் கணக்கெடுப்பிலிருந்து, பல்வேறு தொழில்களும் வர்த்தகத் துறை களும் எவ்வாறு தேசிய உற்பத்தியில் பங்குபெறுகின்றன? இலாபம், கூலி ஆகியவைபோன்ற வருவாயை அடைவோரிடையே தேசிய வருமானம் எவ்வாறு பகிரப்படுகிறது? முதல் ஆக்கத்திற்கு வேண்டிய மூலங்களும் அமைப்புகளும் யாவை? வருமானத்தையும் வேலை வாய்ப்பையும் அளிக்கும் வகையில் எவ்வாறு நுகர்ச்சியிலும் முதலீட்டிலும் செலவோட்டம் ஏற்படுகிறது? நாட்டின் பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் அரசாங்கத்தின் பங்கு என்ன? என்ற விவரங்களை யெல்லாம் நாம் அறிய முடிகிறது.

எனவே, தேசிய வருமான அளவீடு, பல விவரங்களை உள்ளடக்கி யுள்ள அடிப்படையானதோர் அளவீடாகும். தேசிய வருமானத்தி லிருந்துதான் கூலி, இலாபம், சம்பளம்போன்ற வருவாய்களும் இதர வருவாய் இனங்களும் பெறப்படுகின்றன. மக்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையைப் பேணவும் உயர்த்தவும் கூடிய வாய்ப்பினைக் கொடுப்பது

தேசீய வருமானமே. நாட்டிலுள்ள கண்கூடான சொத்துகளையும், அரசாங்கத்தின் வருவாயையும் அதிகரிக்கக்கூடிய மூலமாய் அமைவது தேசீய வருமானமே. தேசீய வருமானக் கணக்கு விவரமே ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலையை அறிவதற்குரிய சிறந்த சாதனம் ஆகும். அது இல்லையெனில், அரைகுறையான திருப்தியற்ற புள்ளிவிவரங்களையே நாம் சார்ந்திருக்க வேண்டியுள்ளது. உதாரணமாக, அரசாங்க வருவாய், அயல்நாட்டு வாணிபநிலை, சில தொழில்களின் உற்பத்தி அளவு, சிலவகையான உழைப்பாளிகளின் கூலி விவரம் ஆகியவை போன்ற சில விவரங்களை நாம் அறியவேண்டுமாயின், அவற்றிற்கான புள்ளிவிவரங்களைத் தவிர வேறு வழிகள் நமக்கில்லை. அப் புள்ளி விவரங்களெல்லாம் தேசீய வருமானக் கணக்கு விவரம்போல முழுமை யானவை அல்ல. அவைகள் அரைகுறையான விவரங்களாயிருப்ப தால், அவைகள் தரும் முடிவுகளும் தவறானவைகளாக இருப்பதற்கு ஏது உண்டு. உதாரணமாக, ஓர் அரசாங்கம் மற்றொன்றைக் காட்டிலும் பளுவான வரிகளை விதிக்கலாம்; அல்லது சிறந்த முறையில் வரிகளை வசூலிக்கலாம்; இதுபோன்றே மற்ற நாடுகளைக்காட்டிலும் சில நாடு களுக்கு (தங்களின் மொத்த உற்பத்தி அளவை நோக்க) அயல்நாட்டு வாணிப விகிதாசாரம் அதிகமாயிருக்கலாம்; அல்லது குறிப்பிட்ட சில தொழில்களில் அல்லது துறைகளில் கொடுக்கப்படும் கூலிகள்பற்றிய புள்ளிவிவரங்கள் பொதுவான போக்கினைப்பற்றிய தவறான கருத்து களைக் கொடுக்கலாம்.

எனவே, ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலையை ஏதாவதொரு கணக்கு விவரத்திலிருந்துமட்டும் நாம் அறிந்துகொள்வதாயிருந்தால், அது முழு விவரத்தையும் கொண்டுள்ளதாயிருக்க வேண்டும். அவ்வாறான சிறந்த கணக்கு விவரம் தேசீய வருமானம் பற்றியதே. பல்வேறு நாடுகளின் தேசீய வருமானங்களை மட்டும் ஒப்பிட்டுப் பார்த்து, அவைகளின் பொருளாதார நிலைகளை அறிய முற்படுவது பெரும்பாலும் தவறானதாகும். ஏனெனில், பல நாடுகளிலுள்ள மக்கள் தொகை, பொது விலை நிலைகள் (general price level) ஆகியவற்றில் நிறைய வேறுபாடுகள் உள்ளன. எனவே, அந் நாடுகளில் வாழும் மக்களின் பொருளாதார நிலைகளை அறிவதற்கு, ஒவ்வொரு நாட்டு மக்களின் தலா 'உண்மை' வருவாயை ஒப்பிடுவதே சிறந்த வழியாகும்.

எனினும், ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலையைப்பற்றிய விவரங்களை அறிந்துகொள்வதற்கு, அதன் தேசீய வருமான அளவை மட்டும் நாம் சார்ந்திருக்க வேண்டியதில்லை. அந்த அளவோடு, அங்குள்ள வேலையற்றோரின் எண்ணிக்கை, தனி நபர் வருவாயிலுள்ள ஏற்றத்தாழ்வுகள், அந் நாட்டின் சொத்துகளும் (கடன்) பொறுப்புகளும் (assets and liabilities), சுகாதார நிலை, கல்வி வசதி, ஆராய்ச்சி

வசதிகள், வேலை நிபந்தனைகள் ஆகியவைபற்றிய புள்ளிவிவரங்களையும் நாம் கையாள்வது நன்று.

இவைகளில் வேலையற்றோரின் விவரத்தையும், வருவாயில் காணப்படும் ஏற்றத்தாழ்வுகளைப்பற்றியும் ஏற்கெனவே நான் விளக்கியுள்ளேன். வேலை நிபந்தனைகளைப்பற்றியும் கூறியிருக்கிறேன். எனவே, மற்றவைகளைப்பற்றி இங்கு நாம் குறிப்பாகப் பார்ப்போம்.

ஒரு நாட்டின் சொத்துகளையும் கடன் பொறுப்புகளையும் அதன் தேசீய வருமான அளவு பிரதிபலிக்கின்றது என்பது உண்மையே. உதாரணமாக, பொருளாதாரத் துறையில் பின்தங்கியுள்ள ஒரு நாட்டைக்காட்டிலும், ஓரளவு முன்னேற்றமான நாட்டில் மக்களின் தலா உற்பத்தியானது அதிகமாயிருக்கும். ஏனெனில், பின்தங்கிய நாட்டில் சாலைகள், ரெயில்வேக்கள், மின்சார நிலையங்கள், நீர்ப்பாசன வசதிகள், தொழிற்சாலைகள், இதர சொத்துகள் ஆகியவை போதுமான அளவு இரா. அயல் நாடுகளில் கணிசமான அளவு முதலீடு செய்துள்ள ஒரு நாட்டிற்கு அந் நாடுகளிலிருந்து நிகர வருமானம் வந்துகொண்டேயிருக்கும். மாறாக, வெளிநாடுகளுக்குக் கடன்பட்ட நாடோ அந் நாடுகளுக்கு வட்டி செலுத்துவதற்காகத் தனது உற்பத்தியில் ஒரு பகுதியை ஏற்றுமதி செய்யவேண்டியுள்ளது.

எனவே, ஒரு நாட்டின் சொத்துகளும் பொறுப்புகளும் முக்கியமானவைகளாகும். அவற்றின் விவரங்களிலிருந்து அந் நாடு தனது பிற்காலத் தேவைகளை எவ்வாறு திருப்திசெய்யக்கூடும் என்பதையும் நாம் ஓரளவு அறிய முடியும். எடுத்துக்காட்டாக, சற்றுமுன் கூறிய ஸ்டெர்லிங் நிலுவைகளை நாம் எடுத்துக்கொள்வோம். இவை பிரிட்டன் நாட்டிற்குமட்டுமன்றி, லண்டனில் சேகரித்து வைத்துள்ள இதர நாடுகளுக்கும் முக்கியமானவையாகும். எவ்வாறெனில், பிரிட்டன் நாட்டிற்கு அந்த ஸ்டெர்லிங் நிலுவைகள் கடன் பொறுப்புகளாகவும், அவற்றைச் சேகரித்து வைத்துள்ள நாடுகளுக்கு அவை சொத்துகளாகவும் உள்ளன.

மக்களின் சுகாதார, கல்வி வசதிகளைப் பெருக்குவதும், ஆராய்ச்சி முறைகளை முன்னேற்றுவதும் முக்கியமானவை. எவ்வாறெனில், இவைகளில் இப்போது செய்யும் முதலீடு பிற்காலத்திற்கு வேண்டிய வசதிகளை அளிக்கப் பயன்படலாம். மேலும், ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்க அளவு, அங்கு வாழும் மக்களின் தரம், அறிவு அவர்களின் சூழ்நிலைகள் ஆகிய பல நிலைகளைப் பொறுத்ததாகும். இருப்பினும், ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலையை அறிவதற்கு முன்பு கூறிய காரணிகளின் அளவே பொருத்தமானதாகும்.

வேறு சில காரணிகளும் பொருத்தமானவைகளாயிருக்கலாம். அவற்றைப்பற்றிய சில சான்றுகளை அடுத்து வரும் உட்பிரிவில்

பார்ப்போம். எனவே, ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலையை அறிவதற்கு, அந் நாட்டின் தலா உண்மை வருமான அளவே மிகச் சிறந்தது என்பது பொது முடிவாகும். இருப்பினும், அந் நாட்டைப் பற்றிய முழு விவரங்களையும் அறிய வேண்டுமாயின், இதர விவரங்களையும் நாம் துணைக்கொள்ளவேண்டும்.

8. தேசீய வருமானங்களின் ஒப்பீடு (Comparisons of National Incomes)

இரண்டு நாடுகளின் தேசீய வருமானங்களை நாம் ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பதற்கு முன் அவை ஒரே வழியில் அளவிட்டுக் கணிக்கப் பட்டுள்ளனவா என்பதை நாம் தெளிவாக்கிக்கொள்ள வேண்டும். ஏனெனில், ஒரு நாட்டின் தேசீய வருமான அளவீடு அங்காடி விலைகளிலும் மற்றென்றின் அளவீடு (அங்காடி விலைகளிலிருந்து மறைமுக வரிகளையெல்லாம் கழித்தபின்) உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகளிலும் கணிக்கப்பட்டிருக்கலாம்; அல்லது இரு நாடுகளிலும் உற்பத்தி செய்வோரே தாம் உற்பத்தி செய்யும் உணவுப் பண்டங்களை நுகர்வதை வெவ்வேறு வழிகளில் கணக்கிட்டிருக்கலாம். எனவே, இவ்விரு நாடுகளின் தேசீய வருமானங்களை ஒப்பிடுவதற்குமுன், இவ்விதமான வேறுபாடுகளையெல்லாம் ஓரளவு சரிப்படுத்திக்கொள்ள வேண்டும்.

பெரும்பாலும் பல நோக்கங்களுக்காக இரண்டு நாடுகளின் தேசீய வருமானங்களை ஒப்பிடும்போது, அந்தந்த நாட்டின் வருமானத்தை அங்குள்ள மக்களின் எண்ணிக்கையால் வகுக்கவேண்டியுள்ளது. அப்போது ஒவ்வொரு நாட்டினுடைய தலா வருமானம் கிடைக்கும். உதாரணமாக, 1961ஆம் ஆண்டில் இந்தியாவின் தேசீய வருமானம் 11,000 மில்லியன் பவுன்கள் என்று கூறலாம். இது பிரிட்டனின் தேசீய வருமானத்தில் பாதி அளவிற்குச் சற்று அதிகமாகும். ஆனால், அவ்வாண்டில் இந்தியாவின் மக்கள்தொகை 440 மில்லியன்; இங்கிலாந்தின் மக்கள்தொகையோ 53 மில்லியனுக்கும் குறைவு. எனவே, இந்தியாவின் தலா வருமானம் 25 பவுன்களேயாகும்; மாறாக, இங்கிலாந்தின் தலா வருமானம் 400 பவுன்களாகும்.

நிற்க, இரு நாடுகளின் தலா உண்மை வருமானத்தை ஒப்பிடுவதற்கு முன் விலைமட்ட (price level) வேறுபாடுகளை நாம் கணிக்க வேண்டும். பொருள்களின் விலைகளிலிருந்து மறைமுகமான வரிகளையெல்லாம் கழித்தபின்னும் ஒரு நாட்டிலுள்ளதைக்காட்டிலும் மற்றொரு நாட்டிலுள்ள விலை மட்டம் மிக ஏற்றமாயிருக்கலாம். அவ்வாறு இருக்குமாயின், அதிகாரபூர்வமான அயல் நாணயமாற்று வீதத்தில் (official rate of exchange) ஒரு நாட்டின் செலாவணியை மற்றென்

றிற்கு மாற்றி, அவ்விரு நாடுகளின் தலா வருமானத்தை ஒப்பிடுதலும் தவருகும். உதாரணமாக, இந்திய ரூபாயின் அதிகாரபூர்வமான மாற்றுவீதம் 1 ஷி. 6 பெ. ஆனுல், பிரிட்டனில் 1 ஷி. 6 பெ. வாங்கக் கூடியதைக்காட்டிலும் இந்தியாவில் 1 ரூபாயைக்கொண்டு இரண்டு மடங்குப் பொருள்களை வாங்கக்கூடுமாயின் (உண்மையில் வாங்கும் திறன் வேறுபாடு இவ்வளவு அதிகமாக இராது ; எனினும், உதாரணத் திற்காக இவ் வேறுபாட்டை ஊகித்துக்கொள்வோம்), பிரிட்டனின் தலா உண்மை வருமானம் இந்தியாவிலுள்ளதைக்காட்டிலும் (தலா வருமானம் இங்கிலாந்தில் 350 பவுன்களாகவும், இந்தியாவில் 25 பவுன் களாகவும் இருக்கும்போது) 16 மடங்கு அதிகமாயிருக்க முடியாது ; மாருக 8 மடங்குதான் அதிகமாயிருக்கும்.

நிற்க, இரு நாடுகளின் பொருளாதார நிலைகளை ஒப்பிடுவதற்கு, அவற்றின் தலா உண்மை வருமானத்தை மட்டும் கொண்டால் போதாது ; அதோடு, முந்திய உட்பிரிவில் குறிப்பிட்டபடி, இதர துணை விவரங்களையும் அவ்விரு நாடுகளிலுமுள்ள முக்கியமான இதர பொருளாதார வேறுபாடுகளையும் நாம் கருதவேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டாக, மற்ற நாடுகளைக்காட்டிலும் இத்தாலியில் வாழ்வது இன்பமானதே. ஏனெனில், அங்கு அழகிய கட்டடங்களும், அரும்பெருங் கலைச்செல்வங்களும், மனத்தைக் கவரும் இயற்கைக் காட்சிகளும், இன்பமூட்டும் சூரிய ஒளியும் உள்ளன. அடுத்து, ஒரு நாட்டிலுள்ள பெண்களில் பெரும்பாலானேர் தங்கள் வீட்டுப் பணிகளி லேயே ஈடுபடலாம் ; மாருக, மற்ருெரு நாட்டின் பெண்களோ பெரும் பாலும் வெளியே பணிபுரியச் செல்லலாம். மேலும், மற்ருெரு நாட்டை விட ஒரு நாடு நாட்டுப் பாதுகாப்பிற்கென்று அல்லது அடிக்கடி ஏற்படும் வெள்ளத்தினைத் தவிர்ப்பதற்கென்று அதிகமாகச் செலவு செய்யவேண்டியதிருக்கலாம். மற்றும், உறுதியான வீடுகள், கம்பளித் துணிகள், எரிபொருள்கள் ஆகியவை அதிக வெப்பமுடைய நாட்டைக் காட்டிலும் குளிர்மிக்க நாட்டிற்கு அதிகமாகத் தேவைப்படும்.

நிற்க, சில பொருள்கள் சிறப்பாக ஒரு நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப் படுமாயின், அப் பொருள்களின் உற்பத்தியின் காரணமாக அந் நாட்டின் உள்நாட்டு வியாபாரமும் அயல்நாட்டு வாணிபமும் பெருகி, அதன் உண்மை வருவாயும் அதிகரிக்கிறது. எனவே, நகரங்களுக்கிடையே யும், மாவட்டங்களுக்கிடையேயும், நாடுகளுக்கிடையேயும் உள்ள வியா பாரம் பெருகி, அதனுல் அந் நாட்டின் வருவாய் அதிகரிக்கிறது. இருப் பினும், ஏற்றுமதி, இறக்குமதி செய்வதற்கும் பொருள்களை விநியோகம் செய்வதற்கும் ஏற்படும் போக்குவரத்துச் செலவுகளும் அதிகரிக்கலாம். இதற்கு மாருக, சிறப்பு உற்பத்தி செய்யாத நாடு தனது மக்களின் சுய தேவைகளைமட்டும் பூர்த்தி செய்வதாயிருப்பதால், அந் நாட்டின் தேசீய

வருமானம் குறைவாயிருக்கும். ஆனால், சிறப்புத் தேர்ச்சியற்ற நாட்டு வருமானத்தைக்காட்டிலும் சிறப்புத் தேர்ச்சியுள்ள நாட்டு வருமானம் அதிகமாயிருப்பினும், எவ்வளவு தூரம் அதிகமாயிருக்கிறதென்பது பெரும்பாலும் மிகைப்படுத்தப்பட்டே பேசப்படுகிறது.

ஒரு நாட்டில் ஆண்டிற்காண்டு மாறுபடும் பொருளாதார நிலையை ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பதற்கும் இவ்வகையான ஆய்வே பொருத்தமான தாகும். முதலாவது, விலைமட்டங்களில் ஏற்படும் மாறுதல்களை நாம் கவனிக்கவேண்டும். ஏனெனில், பணவீக்கத்தின் (inflation) காரண மாக ஓர் ஆண்டில் அதிகப் பண வருவாய் கிடைத்திருக்கலாம். அடுத்து, ஓர் ஆண்டு பிறிதோர் ஆண்டைக்காட்டிலும் பல நிலைகளில் வழக்கத்திற்கு மாறானதாக இருந்திருக்கலாம். உதாரணமாக, அவ் வாண்டில் பொருளாதார வீக்கமோ அல்லது பொருளாதார மந்தமோ ஏற்பட்டிருக்கலாம்; அல்லது அவ்வாண்டில் வழக்கத்திற்கு மாறாக நல்ல விளைச்சலோ, மிக மோசமான விளைச்சலோ ஏற்பட்டிருக்கலாம். ஒருவேளை, பூமி நடுக்கம், வெள்ளம் அல்லது உள்நாட்டு யுத்தம் போன்ற ஏதாவதொரு கேடான நிகழ்ச்சியால் விபரீதமான விளைவுகள் ஏற்பட்டிருக்கலாம். மற்றும், அவ்வாண்டில் அந் நாட்டின் வாணிப மாற்றுவீதம் மிகவும் பாதகமாகவோ அல்லது (அதே உற்பத்தி ஆக்கத் திற்கு முன்பைவிட அதிகமான உண்மை வருமானத்தைத் தரும் வகை யில்) சாதகமாகவோ இருந்திருக்கலாம். இவ்வித அசாதாரண நிகழ்ச்சி களை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. இறுதியாக, அந் நாட்டின் சொத்து களிலும் கடன் பொறுப்புகளிலும் ஏற்பட்டிருக்கக்கூடிய மாறுதல் போன்ற ஏனைய மாறுதல்களையும் நாம் மனத்திற்கொள்வதோடு, வேலை நிபந்தனைகள், மக்களின் உடல்நிலை, வேலையின்மையின் அளவு ஆகிய நிலைகளையும் அறிந்து கணக்கிடல் வேண்டும்.

இவ்வாறாக, பல நாடுகளின் பொருளாதார நிலைகளை ஒப்பிடுவதா யிருந்தாலும், அல்லது ஒரே நாட்டில் பல்வேறு ஆண்டுகளில் ஏற்பட் டுள்ள பொருளாதார நிலைகளை ஒப்பிடுவதாயிருந்தாலும், தேசீய வருமான அளவீட்டிற்கு மட்டும் அதிக முக்கியத்துவம் கொடுக்கக் கூடாது என்பதே பொது முடிவு. ஏனெனில், மக்களின் வாழ்க்கை முறைகளில் அதிக வேறுபாடுகள் இருக்குமாயின், சரியான முறையில் ஒப்பிடமுடியாது; விலை மட்டங்களில் அதிக மாறுதல்கள் இருக்கும் போதும் அம் மாறுதல்களைக் கணக்கிட்டு ஒப்பிடுதல் கடினமாகிறது. இதைப்பற்றிப் பிற்பாடு நாம் ஆராய்வோம்.[1] எனவே, பொருளாதார நிலைமைகளைச் செவ்வையாக ஒப்பிட வேண்டுமாயின், தேசீய வருமான அளவீடு மட்டுமன்றி, பொருத்தமான இதர விவரங்களும் அவசியம் வேண்டும்.

[1] 33ஆம் அதிகாரம், 2ஆவது உட்பிரிவு.

9. தேசீய வருமானமும் பொதுத்துறைக் கொள்கையும் (National Income and Public Policy)

பெரும்பாலும் அநேக நாடுகள் தத்தம் பொருளாதாரக் கொள்கை எவ்வாறு அமைக்கப்படவேண்டும் என்பதை நிர்ணயித்தல் தத்தம் தேசீய வருமானம்பற்றிய முன் அறிவிப்பையே (forecast) சார்ந்திருக்கின்றது; அல்லது சிறப்பாகக் கூறவேண்டுமாயின், தேசீய வருமான இனங்களில் அரசாங்கம் எவ்விதமான மாற்றத்தையும் புகுத்தவில்லை யென்பது அவைகள் எவ்வாறு இருக்கும் என்பதையே சார்ந்திருக்கின்றது. உதாரணமாக, பிரிட்டிஷ் நிதி அமைச்சர் (Chancellor of the Exchequer) இவ்வித முன்னறிவிப்பைக் கொண்டே தனது நிதிக் கொள்கையை அமைக்கின்றார். இக் கொள்கையின் விவரங்களில் சில, சாதாரணமாக பட்ஜெட் அறிவிப்பிற்கு முன், அதாவது, மார்ச் மாதத்தில் 'பொருளாதார சர்வே' (Economic Survey) என்றழைக்கப்படும் வருடாந்தர 'வெள்ளை அறிக்கையில்' (White Paper) வெளியிடப்படுகின்றன.

இவ்வித முன் அறிவிப்புகள் தவறானவைகளாகிவிடலாம் என்பது உண்மையே. எனினும், அவை இன்றியமையாதன. மக்களின் பொருளாதார வாழ்க்கையைக் கணிசமான அளவு கட்டுப்படுத்துகின்ற அரசாங்கம், தனது கொள்கையை வகுப்பதற்குமுன் அக் கொள்கையைச் சார்ந்த நிலைகளில் இன்னின்ன மாறுதல்கள் ஏற்படலாம் என்று முன்கூட்டியே உறுதி செய்து, அதற்கேற்பவே தன் கொள்கையை வகுக்க வேண்டியுள்ளது. எனினும், தனது கருத்துகள் தவறானவை யென்று பிற்பாடு தெரியுமாயின், அதற்கேற்பத் தனது நடவடிக்கைகளை மாற்றுவதற்கும் அவ்வரசாங்கம் தயாராயிருக்கவேண்டும்.

கடந்த யுத்தத்திற்குப்பின் எடுக்கப்படும் பொருளாதார சர்வேக்கள் (economic surveys) அனைத்தும் முக்கியமானதொரு கேள்வியான அயல்நாட்டுக் கொடுக்கல்வாங்கல் நிலையையே[1] ஆய்ந்து வருகின்றன. அவைகள் தமது ஆய்வின் முடிவுகளை அழுத்தம் திருத்தமாகக் கீழ்வருமாறு கூறியுள்ளன: 'இவ்வாண்டின் தேசீய வருமானம் அநேக மில்லியன் பவுன்களைக் கொண்டதுபோல் தோன்றுகிறது. அதன் பொருள் என்னவெனில், மக்கள் தத்தம் இச்சைப்படி இறக்குமதிப் பொருள்களுக்கு எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் செலவழிக்கும்படி அனுமதிக்கப்பட்டால், அநேக மில்லியன் பவுன்கள் அவ்விறக்குமதிப் பொருள்களுக்கே செலவிடப்படும்.

[1] இது ஏழாம் பிரிவில் பொதுவாகவும் 35ஆம் அதிகாரத்தில் சிறப்பாகவும் விளக்கப்பட்டுள்ளது.

எனவே, நமது இறக்குமதி இனங்களில் சிலவற்றைத் தடுத்தோ அல்லது கட்டுப்படுத்தியோ இறக்குமதி அளவை நாம் குறைக்க வேண்டும். அதோடு, நமது ஏற்றுமதியை அதிகரிக்கவும் நாம் முயல வேண்டும். சிறப்பாக, ஸ்டெர்லிங் நாணயப் புழக்கமில்லாத நாடுகளோடு நாம் கொண்டுள்ள வாணிபத் தொடர்புகளில் இக் கொள்கையைக் கடைப்பிடிக்கவேண்டும்.'

வேலைநிலை, பணவீக்கம், முதலீடு, சேமிப்பு ஆகிய காரியங்களைப் பொறுத்தமட்டில், ஓர் அரசாங்கம் தனது கொள்கையை வகுப்பதற்குத் தன்னுடைய தேசீய வருமானம்பற்றிய 'முன் அறிவிப்பும், அவ் வருமானத்தின் இலக்குகள்பற்றிய முன் அறிவிப்புமே துணைசெய்கின்றன. இவைகளைப்பற்றி விவரமாக இந் நூலின் பிற்பகுதிகளில் பார்ப்போம். புரியாதவண்ணமாய்க் கூறுகிறேன் என்ற ஆபத்துக்குள்ளான போதிலும், இவைகளைப்பற்றிய சில உதாரணங்களை இப்பொழுது தருகிறேன்.

செலவு செய்யப்படக்கூடிய பணம் வேலை நிறைவை ஏற்படுத்துவதற்குப் போதுமான அளவாய் இருக்காது என்று தோன்றுவதாகக் கொள்வோம். அப்போது பொறியியல் பணிகளில் அல்லது இதர காரியங்களில் அரசினர் தமது செலவுகளை அதிகரிப்பதற்காகக் கடன் வாங்க வேண்டுமெனத் தீர்மானிக்கலாம்; அல்லது செலவு செய்வதற்கு மக்களிடம் அதிகப் பணம் இருக்குமாறு வரிகளைக் குறைக்கலாம்; அல்லது அதிக முதலீடு செய்வதற்கு மக்கள் ஊக்குவிக்கப்படுமாறு வட்டி வீதத்தைக் குறைக்கலாம்.

இதற்கு மாருக, செலவு செய்யப்படக்கூடிய பண அளவு, எதிர்பார்க்கப்படும் பொருள்களின் அளிப்பைவிட (தற்போதுள்ள விலைகளில்) மிஞ்சக்கூடியதாயிருப்பின், வாழ்க்கைத்தரச் செலவு ஏறும். எனவே, மேற்கூறியவற்றிற்கு நேர்மாருன நடவடிக்கைகளை அரசாங்கம் மேற்கொள்ளலாம். உதாரணமாக, விலைகள் ஏருமலிருப்பதற்காக நேர்முக வரிகளை அதிகரிக்கலாம்.

மேலும், முதலீடு மிகக் கொஞ்சமாகவோ அல்லது மிக அதிகமாகவோ அல்லது விரும்பத்தக்க அளவு இல்லாமலோ செய்யப்பட நேரிடலாம் என்று தோன்றும்படி தேசீய வருமானம்பற்றிய முன் அறிவிப்பு இருக்குமாயின், அப்போது வரிச் சலுகைகளின் மூலமாகவோ அல்லது தாழ்ந்த வட்டி வீதங்களின் மூலமாகவோ தனியார் துறையின் முதலீடு ஊக்குவிக்கப்படலாம். இதற்கு நேர் மாருகத் தோன்றின், மேற்கூறிய நடவடிக்கைகளுக்கு நேர் மாருன நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு முதலீடு தடுக்கப்படலாம். மேலும், தனியார் துறையிலுள்ள முதலீட்டின் வகைகளை அரசாங்கம் கட்டுப்

படுத்தவும் முடியும். உதாரணமாக, எஃகு போன்ற கிடைத்தற்கரிய பொருள்களை அரசாங்கமே பங்கீடு செய்தும், அரசாங்கத்தால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட தொழிற்சாலைகளையும் இதர கட்டடங்களையும் மட்டுமே அனுமதித்தும் தனியார் துறையின் முதலீட்டைக் கட்டுப்படுத்தலாம். அரசாங்கமே தனது முதலீட்டின் அளவை மாற்றியும் (உதாரணமாக, தேசீய மயமாக்கப்பட்ட தொழில்களில்), தன் முதலீட்டை விரும்பும் வழிகளில் செய்தும் தனது முதலீட்டையே சரிப்படுத்திக்கொள்ள முடியும்.

நிற்க, தனி நபர்களின் சேமிப்பு மிகக் கொஞ்சமாகவே இருக்க நேரிடும் என்று தோன்றும்போது, அரசாங்கம் (அண்மை ஆண்டுகளில் பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் செய்ததைப் போன்று) தனியார் சேமிப்பை நிறைவுபடுத்துவதற்காக, வரிகளின்மூலம் கிடைத்த வருவாயைச் சேமித்து உபரி பட்ஜெட்டை (Surplus Budget) சமர்ப்பிக்கலாம். அதோடு, தனி நபர்கள் தம்முடைய சேமிப்பை அதிகரிக்கவும், நுகர்வுப் பொருள்களில் செய்யும் செலவினைக் குறைக்கவும் ஊக்கம் அளிக்கும் முறையில் அரசாங்கம் பல்வேறு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளலாம். உதாரணமாக, போகப் பொருள்கள், போகப் பொருள்போன்றவை ஆகியவற்றின்மீது வாங்கும் வரிகளை (purchase taxes) விதிக்கலாம்.

தேசீய வருமானம்பற்றிய முன் அறிவிப்பும், அதன் மதிப்பீடும் பொருளாதாரக் கொள்கையை வகுப்பதில் எவ்வாறு முக்கியப் பங்கு கொள்கின்றன என்பதை விளக்குவதற்கு மேற்காட்டிய எடுத்துக் காட்டுகள் போதுமென நம்புகின்றேன்.

குறிப்பு

1961ஆம் ஆண்டில் பிரிட்டனின் தேசீய வருமானம்

(The National Income of the United Kingdom, 1961)

பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் பிரிட்டனின் தேசீய வரவு செலவுக் கணக்கைக்கொண்ட அரசாங்க 'நீல அறிக்கை' (Blue Book) ஒன்றை ஒவ்வோர் ஆண்டும், பெரும்பாலும் செப்டம்பர் மாதத்தில் வெளியிடுகிறது. 1962ஆம் ஆண்டின் அரசாங்க நீல அறிக்கையிலுள்ள சில விவரங்களைக் கீழே கொடுத்துள்ளேன். அவற்றில் முதல் ஏழு அட்டவணைகளும் சேர்ந்து தேசீய வரவு செலவுக் கணக்குப் பற்றியவைகளாகும். அவ்வேழு அட்டவணையின் தலைப்புகள் வருமாறு:

1. தேசீய வருமானமும் செலவும்.
2. தனிநபர் வருமானமும் செலவும்.

3. கம்பெனி வருவாய் ஒதுக்கீட்டுக் கணக்கு (Corporate Income Appropriation Account).

4. தேசீய இன்சூரன்ஸ் நிதி உட்பட மத்திய அரசாங்க வருவாய்க் கணக்கு.

5. தல அரசாங்கங்களின் நடப்புக் கணக்கு.

6. பிரிட்டனின் தொகுக்கப்பெற்ற மூலதனக் கணக்கு (Combined Capital Account of the United Kingdom).

7. இதர நாடுகளோடு கொண்டுள்ள பரிவர்த்தனைகள்.

இவற்றின் ஒவ்வோர் அட்டவணையிலும் மேற்பாதி, கீழ்ப்பாதி உள்ளன. மேல் காணும் அட்டவணைகள் அனைத்தும் 1938ஆம் ஆண்டிற்கும் 1946 முதல் 1961 வரையுள்ள ஒவ்வோர் ஆண்டிற்கு முள்ள கணக்கு விவரத்தைத் தருகின்றன. எனினும், 1961ஆம் ஆண்டின் கணக்கைமட்டுமே நான் குறிப்பிடுவேன்.

அக் கணக்கு விவரத்தின்படி பொருளாதார அமைப்பில் ஆறு 'துறைகள்' (sectors) பாகுபடுத்தப்படுகின்றன. அவை: (1) தனி நபர்கள், (2) கம்பெனிகள், (3) பொதுக் கார்ப்பரேஷன்கள் (தேசீய நிலக்கரி போர்டு, பிரிட்டிஷ் போக்குவரத்துக் கப்பல் கமிஷன் போன்றவை), (4) மத்திய அரசாங்கம், (5) தல அரசாங்கங்கள், (6) பிரிட்டனோடு பரிவர்த்தனை செய்யும் இதர நாடுகள்.

ஓரளவு வசதியின் காரணமாகவும் கிடைக்கும் தகவல்கள் காரண மாகவும் இந்த ஆறு துறைகள் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டுள்ளன. சில நோக் கங்களைப் பொறுத்தவரை, எல்லாத் தொழிற் கணக்குகளையும் சேர்த்து ஒரே தொழிற் கணக்காக அமைப்பது விரும்பத்தக்கது. 3ஆவது அட்டவணை கம்பெனிகளின் கணக்கையும், கார்ப்பரேஷன்களின் கணக்கையும் தொகுத்துக் காட்டுகிறது. ஆனால், வசதியின் காரணமாக மத்திய அரசாங்கத்தின் வர்த்தக வருவாய் 4ஆம் அட்டவணையிலும், தல அரசாங்கங்களின் வருவாய் 5ஆம் அட்டவணையிலும் கொடுக்கப் படுகின்றன. சுயமாகச் சம்பாதிக்கும் விவசாயிகள் போன்றவர்களின் தொழிற் கணக்கை, அவர்களின் குடும்பக் கணக்கிலிருந்து பிரிப்பது விரும்பத்தக்கதாகலாம். ஆனால், அது முடியாத காரியம். எனவே, அவர்களின் கணக்குகள், தனிநபர்களின் கணக்கு விவரத்தைக்கொண்ட 2ஆம் அட்டவணையிலேயே சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.

இவ்வட்டவணைகளெல்லாம் பணம் வந்துகொண்டும் போய்க் கொண்டுமிருக்கும் நிலையை (flow of money) பதிவுசெய்துள்ளன என்று கொள்வது நல்லது என்று நினைக்கிறேன். கம்பெனிகள்

தேய்மானத்திற்கென ஒதுக்கும் நிதிபோன்ற சில இனங்கள் கைமாறுமலேயே இருப்பினும், அவற்றையும் அவ்வாறு கொள்வது நன்று.

ஒவ்வோர் அட்டவணையிலுமுள்ள இரு பாதிகளின் (வரவு செலவு) மொத்தத் தொகை ஒன்றுக்கொன்று சமமாகவே இருக்கும். 2, 3, 4, 5ஆம் அட்டவணைகளின் கீழ்ப்பாதியில் (செலவுப் புறத்தில்) வரும் உபரியின் வழியாக அம் முடிவு நமக்குக் கிடைக்கிறது. நிலைமுதல் நுகர்விற்காகவும், இருப்பின் மதிப்புயர்விற்கும்,[1] நிகர சேமிப்பிற்கும் மதிப்பிடப்பட்ட தொகையே இவ்வுபரியாகும்.

ஓர் அட்டவணையில் ஒரு புறத்தில் தோன்றுகிற ஒவ்வோர் இனமும், மற்றோர் அட்டவணையில் எதிர்ப்புறம் தோன்றுகிறது. இவ்வாருக, சற்றுமுன் குறிப்பிட்ட எல்லா உபரிகளும் 6ஆம் பட்டியலின் 'தொகுத்த மூலதனக் கணக்கில்' மேற்பாதியில் (வருவாய்) மறுபடியும் தோன்றுகின்றன. மற்றோர் உதாரணம் கொடுக்கவேண்டுமாயின், வருமான வரிகள் தனி நபர்களால் செலுத்தப் பட்டவையாயும் (2206),[2] கம்பெனிகளால் செலுத்தப்பட்டவையாயும் (828) 2ஆம் அட்டவணையிலும், 3ஆம் அட்டவணையிலும் காணப்படு கின்றன. இவை மத்திய அரசாங்கத்திற்கு வருவாயாக (3,078) 4ஆம் அட்டவணையின் மேற்பாதியில் தோன்றுகின்றன.

அட்டவணை 1: 'தேசீய வருமானமும் செலவும்' என்னும் தலைப்பையுடைய இவ்வட்டவணை எல்லாத் துறைகளையும் உள்ளடக்கிய தொரு பொது அட்டவணையாகும். இதிலுள்ள மேற்பாதி, அங்காடி விலைகளில் கணக்கிடப்பட்ட மூன்று விரிவான செலவோட்டங்களைக் (**three broad streams of expenditure**) காட்டுகிறது. அவை தனி நபர்களின் நுகர்ச்சி (17,336), அரசாங்கம் நடப்பில் வாங்கிய பொருள்களும் பணிகளும் (4,570), உள்நாட்டின் மொத்த முதல் ஆக்கம் (4,522) ஆகும். இம் மூன்று பணச்செலவோட்டங்களும், வேலையிலிருந்து கிடைக்கும் வருவாய், கம்பெனிகள் அடையும் வியாபார மொத்த லாபம் ஆகியவைபோன்ற 'காரணி வருவாயைத்' (**factor incomes**) தோற்றுவிக்கின்றன. இது 1ஆவது அட்ட வணையின் கீழ்ப்பாதியில் காட்டப்படுகிறது.

[1] 29ஆம் அதிகாரத்தில், 2ஆவது உட்பிரிவில் இது விளக்கப்பட்டுள்ளது.

[2] 1961ஆம் ஆண்டிற்குரிய இப் புள்ளிவிவரம் மில்லியன் பவுன்களில் கணக்கிடப்பட்டுள்ளது. உதாரணமாக, தனிநபர்கள் செலுத்திய வருமான வரி 2,206 மில்லியன் பவுன்கள்.

இப் பணச் செலவோட்டங்கள் அதிகமாகும்போது அல்லது குறையும்போது, அவைகள் தோற்றுவிக்கும் பண வருவாயும் அதிகமாகிறது அல்லது குறைகிறது. 23ஆம் அதிகாரத்தில் நாம் பார்க்கப்போவதுபோல், இம் மூன்று செலவோட்டங்களில் பெரும் பாலும் ஏற்ற இறக்கங்களை அடையக்கூடியது உள்நாட்டின் மொத்த முதல் ஆக்கமே. இலாபம் அடையக்கூடிய வாய்ப்பு குறைவா யிருப்பதாலோ, அல்லது வட்டிவீதம் ஏற்றமாயிருப்பதாலோ, அல்லது வேறு எந்தக் காரணத்தாலோ, தனி நபர்களின் முதலீடு தாழ்ந்தால், மொத்தப் பண வருவாயும் தாழும். பிரிட்டன் போன்றதொரு நாட்டில் இவ்விதத் தாழ்வு, வேலையின்மை அதிகமாகும் நிலையில் தெரியும். பணவருவாய் தாழும்போது, தனிநபர் வருவாய் தாழ்ந்து, வேலையின்மை மேலும் அதிகரித்து, தனிநபர்களின் நுகர்ச்சியில் ஏற்படும் செலவோட்டமும் தாழ நேரிடும். எனவே, தனியார் துறையின் முதலீடு குறையும்போது, அரசாங்கம் தனது முதலீட்டையோ அல்லது நடப்பிலுள்ள தன் செலவுகளையோ அதிகமாக்கி, அக் குறையை நிறைவுபடுத்தினாலொழிய, அவ் விளைவுகள் ஏற்பட்டே தீரும்.

கீன்சும் இதை வலியுறுத்தியுள்ளார். மக்கள் அதிகமாகச் சேமிக்க முயன்றால், அது தனி நபர்களின் நுகர்ச்சிக்கான செலவோட்டத்தைக் குறைப்பதோடு, பணவருவாயையும் குறைத்து வேலையின்மையை உண்டாக்கும். இதை ஈடுகட்டும் வழியில் முதலீடு அதிகரிக்கப்பட்டால் அல்லது அரசாங்கம் நடப்பிலுள்ள தனது செலவை அதிகரித்தால் இவற்றைத் தடுக்கமுடியும் என்று வலியுறுத்தி யுள்ளார். இது முற்றிலும் உண்மை. ஆனால், தற்போதுள்ள பிரச்சினை என்னவெனில், முதல் ஆக்கத்திற்கு வேண்டிய பணத்தைப் பெறுவதற்கு அதிகமாகச் சேமிக்கும்படி மக்களைத் தூண்டுவதேயாகும். நமக்குத் தேவையானது முதல் ஆக்கம். இதைப் பெறுவதற்கு நம்மால் பணம் கொடுக்க முடியாது. (தற்போது, சேமிப்பின் அதிகரிப்பு முதலீட்டின் அதிகரிப்பிற்குச் சமமாக இருக்க முற்படலாம்.)

தனிநபர்களின் நுகர்ச்சிக்கும் தனியார் துறை முதலீட்டிற்கும் ஏற்படும் செலவானது காரணி வருவாய்களிலிருந்தே வருகிறது. வருவாயானது செலவை ஏற்படுத்துகிறது என்று கருதுவதைக் காட்டிலும், பணச்செலவே காரணி வருவாயைத் தோற்றுவிக்கிறது என்று கொள்வது அதிகப் பயனுள்ளதாகும். ஏனெனில், செலவானது வருமான அளவைமட்டுமன்றி, இதர காரணிகளையும் பொறுத்ததாகும். உதாரணமாக, வரிகளின்மூலமாக அரசாங்கம் எவ்வளவு பணம் பெறுகின்றதோ அவ்வளவிற்குத் தனிநபரின் செலவீடு குறைகிறது. மேலும், பாங்குக் கடன் வசதியை விரிவுபடுத்துவதன் மூலமாகவும், சுருக்குவதன் மூலமாகவும் அச் செலவீட்டை அதிகரிக்கவும் குறைக்கவும் கூடும்.

இப்போது திரும்பவும் 1ஆம் அட்டவணைக்கு வருவோம். ஏற்கெனவே நான் குறிப்பிட்டுள்ள மூன்று வகையான செலவோட்டங்கள், பிரிட்டனின் ஏற்றுமதிக்காகவும், இதர இனங்களுக்காகவும் அயல் நாடுகள் செலவிடுவதன் மூலமாக (6,628) நிவர்த்திக்கப்படுகின்றன. மாறாக, இறக்குமதிப் பொருள்களுக்காகப் பிரிட்டன் செய்யும் செலவாலும், அயல்நாடுகளின் இதர இனங்களுக்குச் செய்யும் செலவாலும் (6,589) அச் செலவோட்டங்கள் குறைக்கப்படுகின்றன. இவ்வாறாக, அங்காடி விலைகளில் கணிக்கப்பட்ட நாட்டின் மொத்தச் செலவு 26,743 மில்லியன் பவுன்களாகிறது.

இம் மொத்தச் செலவிலிருந்து, செலவுகளின்மீது விதிக்கப்படும் வரி (3,637) கழிக்கப்பட்டு, பின் பணமானியம் (595) கூட்டப்படுகிறது. அப்போது நாட்டின் மொத்தத் தேசீய செலவு (காரணிச் செலவில்) அல்லது மொத்தத் தேசீய உற்பத்தி ஆக்கம் 23,701 மில்லியன் பவுன்கள்.

இது தேசீய உற்பத்தி ஆக்கத்தின் 'மொத்த' அளவாகும். ஏனெனில், தேய்மானச் செலவினை நாம் இன்னும் கழிக்கவில்லை. எனவே, இது தேசீய வருமான அளவு, அதாவது, பிரிட்டனின் எல்லைக்குள்மட்டும் தோன்றிய உற்பத்தி ஆக்க அளவு மட்டுமன்றி, பிரிட்டனில் வாழ்கின்ற அனைவரின் வருவாயையும் இது குறிக்கிறது. எனவே, வெளிநாடுகளிலிருந்து பெற்ற சொத்து வருவாயில் (1,277) வெளிநாடுகளுக்குச் செலுத்திய சொத்து வருவாயைக் (1,020) கழித்தால் வரும் அளவையும் இது கொண்டுள்ளது.

இவ்வாறாக, 'நுகர்ச்சியும் முதலீடும்' என்ற வழியில் கணக்கிடப் பட்ட தேசீய மொத்த வருவாய் விவரச் சுருக்கம் 1ஆவது அட்டவணையின் மேற்பாதியில் காணப்படுகிறது. நிலையான எல்லாச் சொத்துகளின் முதல் நுகர்ச்சிக்காக 2,144 மில்லியன் பவுன்களைக் கழித்தோமாயின், தேசீய நிகர வருமானம் 21,557 மில்லியன் பவுன்களாகும். (கனிப்பொருள்கள் தூர்ந்துபோவதும்), பங்கு மதிப்பு உயர்வும் (1961-ல் இது 164 மில்லியன் பவுன்களாகும்) இக் கணக்கில் சேர்க்கப்பெறவில்லை. இவ்வாறாகக் கணிக்கப்பட்ட தேசீய மொத்த வருமானத்தை மக்களின் தலா வருமானமாகக் கணிக்கும்போது, அது 400 பவுன்களுக்குச் சற்று அதிகமாக இருத்தலை அறியலாம்.

1ஆம் அட்டவணையின் கீழ்ப்பாதி, 23,701 மில்லியன் பவுன்கள் தேசீய மொத்த உற்பத்தி ஆக்கத்தின் இனங்களாக எவ்வாறு பிரிக்கப் பட்டுள்ளன என்பதைக் காட்டுகிறது. வேலைகளிலிருந்து பெறும் வருமானம் 16,245 மில்லியன் பவுன்கள்; இதுபோன்றே பிற வருமானங்கள். இது 'அடைந்த வருமானம்' என்ற வழியில்

கணிக்கப்பட்ட தேசீய மொத்த வருமான விவரத்தின் சுருக்கமாகும் (2ஆம் அட்டவணை தனிநபர் வருவாய்களின் முழு விவரங்களைத் தருகிறது. 25ஆம் அதிகாரத்திலுள்ள 2ஆம் உட்பிரிவில் அது மீண்டும் தரப்படும்).

2, 3, 4, 5 ஆகிய அட்டவணைகள் பொருளாதார அமைப்புத் 'துறைகளைச்' சார்ந்தவை. அவற்றின் மேற்பாதியில் வருவாயும், கீழ்ப்பாதியில் நடப்பிலுள்ள நுகர்ச்சிக்கான செலவீடும் காணப் படுவதோடு அல்லது 3ஆம் அட்டவணையில் கொடுக்கப்பட்ட இலாப ஈவுகளும் வட்டிகளும், மொத்த முதலாக்கமும் 'கைமாறும்' இனங்களும் [4ஆம் அட்டவணையில் காணப்படுவதுபோல், தேசீயக் கடனுக்கு மத்திய அரசாங்கம் செலுத்திய வட்டி (907)] இடம் பெறுகின்றது.

6ஆம் அட்டவணை ஒருங்கிணைக்கப்பெற்ற மூலதனக் கணக்கு விவரமாகும். இது மொத்த மூலதன ஆக்கத்திற்குக் கிடைக்கக்கூடிய 'உபரிகளை' ஒன்றுசேர்த்து இடப்புறத்தில் காட்டுகிறது (27ஆம் அதிகாரத்தில் இது மீண்டும் தரப்படும்). (சரிக்கட்டியபின்) இதன் மொத்தம் 4,728 மில்லியன் பவுன்கள். இவ்வட்டவணையின் கீழ்ப்பாதி அவ்வுபரிகள் எவ்வாறு பயன்படுத்தப்பட்டன என்பதைக் காட்டுகிறது :

	மில்லியன் பவுன்கள்
உள்நாட்டில் ஏற்பட்ட நிலையான மொத்த மூலதன ஆக்கம்	4,522
கையிருப்பில் ஏற்பட்டிருக்கும் கண்கூடான அதிகரிப்பின் மதிப்பு, முன்னேறிவரும் வேலைகளின் மதிப்பு	276
(தங்கத்திலும், டாலர் ஒதுக்கீட்டிலும் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு உட்பட) வெளிநாட்டில் செய்த நிகர முதலீடு	—70
மொத்த முதலீடு ...	4,728

7ஆம் அட்டவணை ஏனைய நாடுகளோடு கொண்டுள்ள பரிவர்த்தனைகளைக் காட்டுகிறது. 35ஆம் அதிகாரத்திலுள்ள 3ஆம் உட்பிரிவில் இப் பரிவர்த்தனைகள் விளக்கமாக ஆராயப்படும்.

அடுத்துக்காணும் (1961ஆம் ஆண்டிற்குரிய) மூன்று அட்டவணைகளை 1962ஆம் ஆண்டில் வெளியிடப்பட்ட நீல அறிக்கையிலிருந்து எடுத்துக் கொடுத்துள்ளேன். பொதுவாக இவை பயனுள்ளவைகளாக இருக்குமென நம்புகிறேன்.

மூலத் தொழில்வாரியாகப் பிரித்த தேசிய மொத்த உற்பத்தி ஆக்கம், 1961

(Gross National Product by Industry of Origin, 1961)

	மில்லியன் பவுன்கள்
விவசாயம், காடுகள், மீன் பிடித்தல்	966
சுரங்கம், கல்வெட்டியெடுத்தல்	694
பொறிவழியாக்கத் தொழில்	8,256
கட்டடமும் கான்ட்ராக்ட்டும்	1,514
ஆவி, மின்சாரம், தண்ணீர்	664
போக்குவரத்தும் செய்தித் தொடர்பும்	1,929
வியாபாரம், பங்கீடு	3,020
இன்சூரன்சு, பாங்கு, நிதி (உண்மை ஆதீனம் உட்பட)	780
ஏனைய பணிகள்	2,518
மொத்த உற்பத்தியும் வியாபாரமும் ...	20,341

அரசாங்க நிர்வாகமும் நாட்டின் பாதுகாப்பும் ...	1,417
பொதுமக்களின் சுகாதார, கல்விப் பணிகள் ...	951
சொந்த வீட்டு உரிமை	803
வீட்டுப் பணிகள்	82
இலாப நோக்கற்ற ஸ்தாபனங்களில் செய்யும் பணிகள்	126
இருப்பு மதிப்புயர்வின் கழிப்பு	−164
கணக்கிடாது விடப்பட்டவை	−112
காரணிச் செலவில் கணிக்கப்பட்ட உள்நாட்டு மொத்த உற்பத்தி	23,444
வெளிநாடுகளிலிருந்து கிடைத்த நிகர வருவாய் ...	257
காரணிச் செலவில் கணிக்கப்பட்ட தேசிய மொத்த உற்பத்தி	23,701

அங்காடி விலைகளில் கணிக்கப்பட்ட நுகர்வோரின் செலவீடு, 1961

(Consumers' Expenditure At Market Prices, 1961)

	மில்லியன் பவுன்கள்
1. உணவு	
(அ) வீட்டுச் செலவுகள்	
ரொட்டி, தானியவகை	585
ஆட்டு இறைச்சி, பன்றி இறைச்சி... ...	1,218
மீன்	151
எண்ணெய்வகை, கொழுப்பு வகைகள் ...	204
சர்க்கரை, பாதுகாக்கப்பட்ட உணவு வகை, தின்பண்டங்கள்	419
பால்பண்ணைப் பொருள்கள்	675
பழவகைகள்	277
உருளைக்கிழங்கு, காய்கறிகள்	494
குடிவகைகள் (Beverages)	281
தொழிற்சாலைகளில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட இதரஉணவு வகைகள்...	141
மொத்தம் ...	4,445
(ஆ) தனிப்பட்ட இதர செலவுகள்	544
உணவிற்காக மொத்தம் ...	4,989
2. சாராய வகை	
(அ) பீர்	618
(ஆ) ஒயின், சாராயம், சைடர் முதலியவை ...	433
சாராய வகைக்காக மொத்தம் ...	1,051
3. புகையிலை வகை	
(அ) சிகரெட்டுகள்	1,074
(ஆ) சுருட்டு, பொடி, புகையிலைத் தூள்	143
புகையிலை வகைக்கு மொத்தம் ...	1,217

அங்காடி விலைகளில் கணிக்கப்பட்ட
நுகர்வோரின் செலவீடு, 1961 (தொடர்ச்சி)

	மில்லியன் பவுன்கள்
4. வீட்டுவகை	
(அ) வாடகை, குடிதண்ணீர்க் கட்டணம் ...	1,331
(ஆ) வீட்டைப் பராமரித்தல், திருத்தம் செய்தல், புனரமைத்தல்	278
வீட்டு வகைக்கு மொத்தம்	1,609
5. எரிபொருளும் வெளிச்சமும்	
(அ) நிலக்கரி	277
(ஆ) மின்சாரம்	269
(இ) ஆவி	145
(ஈ) இதர வகைகள்	93
எரிபொருளுக்கும் வெளிச்சத்திற்கும் மொத்தம் ...	784
6. உடை	
(அ) காலுறைகள்	299
(ஆ) இதர உடை வகைகள்	
(i) ஆண்கள், சிறுவர்களின் ஆடைகள் ...	476
(ii) பெண்கள், சிறுமிகள், கைக்குழந்தைகள் ஆகியோரின் ஆடைகள்	912
உடைகளுக்கு மொத்தம் ...	1,687
7. நெடும்பயன் பொருள்கள்	
(அ) புதிய, பழைய கார்கள், மோட்டார் சைக்கிள்கள்.	521
(ஆ) தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள், நாற்காலி மேசைகள், தரைவிரிப்புகள்	386
(இ) ரேடியோ, மின்சார வகை, இதரவகை நெடும் பயன் பொருள்கள்	384
நெடும்பயன் பொருள்களுக்கு மொத்தம் ...	1,291

அங்காடி விலைகளில் கணிக்கப்பட்ட நுகர்வோரின் செலவீடு, 1961 (தொடர்ச்சி)

	மில்லியன் பவுன்கள்
8. வீட்டுச் சாமான்களின் இதர வகைகள்	
(அ) வீட்டு அலங்காரத் துணிமணிகள், இரும்புச் சாமான்கள்	356
(ஆ) தீப்பெட்டி, சோப்பு, சுத்தம் செய்யும் இதர வகைப் பொருள்கள்	201
வீட்டுச் சாமான்களின் இதர வகைகளுக்கு மொத்தம்	557
9. புத்தகங்கள், செய்தித்தாள்கள், வெளியீடுகள்	
(அ) புத்தகங்கள்	69
(ஆ) செய்தித்தாள்கள்	154
(இ) வெளியீடுகள்	45
மொத்தம் ...	268
10. மருந்து வகைகள்	263
11. பொழுதுபோக்கிற்கான இதர பொருள்கள் ...	277
12. இதர வகைப் பொருள்கள்	249
13. வாகனங்களுக்கேற்படும் செலவுகள்	533
14. பயணம்	
(அ) ரெயில்	151
(ஆ) மற்றவை	444
பயணத்திற்கு மொத்தம்	595
15. செய்தித் தொடர்புப் பணிகள்	
(அ) தபால்	74
(ஆ) தொலைபேசி, தந்தி	72
மொத்தம் ...	146
16. கேளிக்கைகள்	
(அ) சினிமா	62
(ஆ) இதர வகைகள்	204
மொத்தம் ...	266

அங்காடி விலைகளில் கணிக்கப்பட்ட
நுகர்வோரின் செலவீடு, 1961 (தொடர்ச்சி)

		மில்லியன் பவுன்கள்
17.	வீட்டுப் பணிகள்	84
18.	இன்சூரன்சு	187
19.	இதர பணிகள்	1,162
20.	எந்த இனத்திலும் சேர்க்கப்படாத பொருள் வடிவில் கிடைக்கும் (வருவாய்)	45
21.	அயல்நாட்டுப் பயணிகள் பிரிட்டனில் செய்த செலவுக் கழிவு	—229
22.	பிரிட்டனில் நுகர்வோரின் செலவுகள்	17,031
23.	நுகர்வோரின் வெளிநாட்டுச் செலவுகள்	305
24.	ஆக மொத்தம்	17,336

சொத்து வகைவாரியாக மொத்த நிலைமுதல் ஆக்கம், 1961
(Gross Fixed Capital Formation By Type of Assets)

		மில்லியன் பவுன்கள்
1.	பஸ்களும் கோச்சுகளும்	25
2.	இதர சாலை வாகனங்கள்	335
3.	இருப்புப்பாதை வண்டிகளும் என்ஜின்களும் ...	82
4.	கப்பல்கள்	142
5.	ஆகாயவிமானங்கள்	34
6.	உற்பத்தித் தளவாடங்களும் பொறிகளும் ...	1,710
7.	குடியிருப்பு வீடுகள்	820
8.	புதிய இதர கட்டடங்களும் தொழில் நிலையங்களும் ...	1,317
9.	நீதிமன்றக் கட்டணங்கள், முத்திரைக் கட்டணங்கள் —கட்டடங்களின் அழிவு	57
10.	மொத்தம்	4,522

பிரிவு 2

உற்பத்தி இயல்

(Production)

5. உற்பத்தி அளவு

(Volume of Production)

1. உற்பத்தி அளவின் முக்கியத்துவம்

(The Significance of the Volume of Production)

ஒரு நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் அளவின் முக்கியத்துவம்பற்றி நான் அதிகமாகக் கூற வேண்டிய அவசியமில்லை. வானுலகிலிருந்து இன்று 'மன்னு' மழை நமக்குப் பொழிவதில்லை. இயற்கையாக நமக்குக் கிடைக்கும் இலவசப் பொருள்களைத் தவிர, நாம் உண்பது, உடுத்துவது, பயன் கொள்வது ஆகிய அனைத்தும் உற்பத்தி செய்யப்பட்டே நமக்குக் கிடைக்கின்றன. எவ்வளவுக்கெவ்வளவு உற்பத்தி அளவு அதிகமா யிருக்குமோ அவ்வளவுக்கவ்வளவு சமூகத்திற்கு வேண்டிய பொருள் களும் அதிகமாகக் கிடைக்கும்; வாழ்க்கைத்தர நிலையும் உயர்ந்ததா யிருக்கும். இதற்கு மாருக, இருக்கும் அளவைக்காட்டிலும் அதிக மாகப் பங்கிட இயலாது; ஒரு குவளையிலிருந்து ஒரு பானை நீரைக் கொள்ள முடியாது. உற்பத்தி அளவுதான் வாழ்க்கைத்தர நிலைக்கு ஓர் உச்சவரம்பை அமைக்கிறது. இவ்வடிப்படையான உண்மைகள் மிகத் தெளிவானவையெனினும், அவை பெரும்பாலும் புறக்கணிக்கப் பட்டுவிடுகின்றன. எனினும், பொருளாதார இயல் நமக்கு அறிவுறுத்தவேண்டிய மிக முக்கியமான படிப்பினைகள் இவ்வுண்மை களேயாகும்.

மக்களின் தலா உற்பத்தி அதிகரிக்காமல் வாழ்க்கைத்தர நிலை ஓரளவு உயரலாம்; உற்பத்தி அளவையன்றி, பிற காரணிகளும் வாழ்க்கைத்தர நிலையை நிர்ணயிக்கின்றன என்பது உண்மையே. ஆனால், நீண்டகாலத்தில் இப் பிற காரணிகளெல்லாம் உற்பத்தி அளவைப்போன்று அவ்வளவு முக்கியமான காரணிகளாயிருப்பதில்லை. இப் பிற காரணிகளைப் பின்வரும் நான்கு தலைப்புகளில் தொகுக்கலாம். அவை முறையே: ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைக்கும் வழிகள், முதலீடும் முதலீட்டுக் கேடும் (investment and disinvestment), வாணிப மாற்று வீதம், மற்ற நாடுகளிலிருந்து பெறுகின்ற அல்லது மற்ற நாடு களுக்குக் கொடுக்கின்ற கடன்களும் கொடைகளும்.

வறுமை நிலையைப் போக்குவதற்குப் பல வழிகள் உள்ளன. செல்வர்களின் நிலையைப் பாதிக்கும் வழியில் சமூகத்திலுள்ள பொருள் களையும் பணிகளையும் ஏறக்குறையச் சமமாகப் பிரித்துக் கொடுப்பதன் மூலம் பொதுமக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்த முடியும். ஏழை மக்களின் நலனுக்காகச் செல்வர்களின்மீது பளுவான வரிகளை விதிக்க லாம். ஆனால், இவ் வழிகளெல்லாம், பகிரப்படுவதற்காக உள்ள உற்பத்தி அளவினை நேரடியாக பாதிப்பதில்லை (வேண்டுமாயின், மறைமுகமாகப் பாதிக்கலாம். உதாரணமாக, ஏழை மக்களின் சுகாதார வசதி, கல்வி வசதி ஆகியவற்றைப் பெருக்கி, அந்த அளவிற்கு உற்பத்தி அளவினை அதிகரிக்கலாம். அல்லது வேலை செய்வதற்கும் முதலீடு செய்வதற்குமுள்ள தூண்டுகோலைத் தளர்த்தி, அந்த அளவிற்கு அதைக் குறைக்கலாம்). எனினும், இவைகள் நாட்டின் உற்பத்தியை மேலும் சமமாகவே பிரிக்கின்றன. ஆனால், சமுதாயத்தி லுள்ள ஏற்றத்தாழ்வுகளை நீக்குவதற்காக, பிரிட்டன் போன்று ஏற்கெனவே பல்வேறு வழிகளை மேற்கொண்டுள்ள ஒரு நாட்டில் தேசீய உற்பத்தியை மேலும் சமமாகப் பிரிக்கவேண்டுமானால், அது சமூகச் சீர்திருத்தவாதிகளால்கூட முடியாது. ஏனெனில், அந் நிலையி லுள்ள நாட்டில் வெகு சிலரே செல்வர்களாயிருப்பர். எனவே, மேலும் மேலும் நாட்டின் உற்பத்தியைச் சமமாகப் பகிர்வு செய்வதால் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் உயராது.

குறுகிய காலத்தில், இருப்பாக உள்ள பொருள்களைச் சேர்ப்பதன் மூலம் நடப்பிலுள்ள உற்பத்திப் பற்றுக்குறையை ஈடுசெய்ய முடியும். அதோடு, கட்டடங்கள், பொறிகள், மற்ற முதற்கருவிப் பொருள்கள் ஆகியவற்றை உற்பத்தி செய்யும் தொழிலாளிகளையும் சாதனங்களையும் நுகர்வுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தி, அவற்றின் உற்பத்தி அளவினை அதிகரிக்க முடியும். இப்படிச் செய்வது முதல் நுகர்ச்சி அல்லது முதலீட்டுக் கேடு எனப்படும். இவ் வழிகளின்மூலம் குறுகிய காலத்திற்கு மட்டுமே மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்த முடியும். ஆகவே, நுகர்வுப் பொருள்களின்

உற்பத்தியை அதிகரிக்கவேண்டுமாயின், கட்டடங்கள், பொறிகள் ஆகிய நிலைமுதற் பொருள்களை அழியாது பராமரிப்பதோடு, சாதனங்கள், இதர பொருள்களாகிய சுழல்முதற் பொருள்களையும் பராமரிக்கவேண்டும். முதல் அழியாது பராமரிக்கப்படாவிட்டால், ஒரு குறிப்பிட்ட காலம் கழித்து உற்பத்தியாக்கம் குறையவும், அதனால் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் தாழவும் நேரிடும்.

ஒரு நாட்டின் உற்பத்தியை இரு பகுதிகளாகப் பிரிக்கலாம். ஒரு பகுதி அந் நாட்டிலேயே நுகரப்படும் பொருள்களும் பணிகளும் (H) ஆகும்; மற்ருெரு பகுதி வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருள்களும் பணிகளும் (E) ஆகும். இதில் பின்னது இறக்குமதிக்காகப் (I) பரிவர்த்தனை செய்யப்படுகிறது. எனவே, உற்பத்தி அளவு $H+E$ ஆகும்; நுகர்ச்சியின் அளவும் முதலீட்டின் அளவும் $H+I$ ஆகும். ஒரு நாட்டின் குறிப்பிட்ட அளவு ஏற்றுமதிப் பொருள்களுக்காக இறக்குமதியாகும் பொருள்களில் முன்னைவிட ஓர் அலகு அதிகமாகப் பரிவர்த்தனை செய்யப்படும்போது அந் நாட்டின் வாணிப மாற்றுவீதம் சாதகமான நிலையை அடைகிறது. அந் நிலையில் அந் நாடு முன்னைவிட அதிகமான $H+I$ அடையும். எனவே, அதே அளவு உற்பத்தியில் முன்னிருந்ததைவிட உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தர நிலையை அடைவதற்குச் சாத்தியமாகிறது. ஒரு நாடு தனது உற்பத்தியில் எந்த வீதத்தில் ஏற்றுமதி செய்கிறது என்பதைப் பொறுத்தே அதன் வாணிப மாற்றுவீத முக்கியத்துவம் அமையும். உதாரணமாக, பிரிட்டன் தனது உற்பத்தியில் 20 சதவீதம் ஏற்றுமதி செய்கிறது. அதனால், அதன் வாணிப மாற்றுவீதம் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம் அதிகரிப்பதாகக் கொண்டால், அந்தச் சதவீதத்தில் ஐந்தில் ஒரு பங்கே $H+I$ அதிகரிக்கும். ஆனால், பிரிட்டனின் வாணிப மாற்றுவீதம் ஆண்டிற்காண்டு அவ்வளவாக மாறுவதில்லை. இருப்பினும், 1930—32ஆம் ஆண்டுகளுக்கிடையில் அம் மாற்று வீதம் 20 சதவீதம் அதிகரித்தது. இம் மாறுதல் அண்மைக் காலங்களில் ஏற்பட்ட பெரியதொரு மாறுதலாகும். (உலகப் பொருளாதார மந்த காலத்தின் போது, இறக்குமதி செய்யப்பட்ட உணவுப் பண்டங்களின் விலைகளும் கச்சாப் பொருள்களின் விலைகளும் கணிசமான அளவு தாழ்ந்தன.) மாருக, 1949—51ஆம் ஆண்டுகளுக்கிடையே இம் மாற்று வீதம் 20 சதவீதம் குறைந்தது. (யுத்தத் தளவாடங்களின் உற்பத்தியைப் பெருக்கிய காலத்தில் கச்சாப் பொருள்களின் விலைகள் ஏறின.) 1951 முதல் 1953 வரை மறுபடியும் 15 சதவீதம் அதிகரித்தது; 1957—1958–ல் 10 சதவீதம் அதிகரித்தது. இவ்விதமான பெருமாறுதல்கள் சாதாரணமாக ஏற்படுவதில்லை. எனவே, குறுகிய காலத்தில் வாணிப மாற்று வீதத்தில் ஏற்படும் பெருமாறுதல்கள் பிரிட்டனின் பொருளாதார வாழ்வைப் பாதிக்கும் சக்தியுடையவையாயிருப்பினும், நீண்ட

காலத்தில் அவைகள் உற்பத்தி அளவில் ஏற்படும் மாறுதல்களைப்போல் அவ்வளவு முக்கியம் வாய்ந்தவை அல்ல. தங்களின் உற்பத்தியில் பெரும்பகுதியை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளான ஆஸ்திரேலியாவிற்கும் மலேயாவிற்கும் அம் மாறுதல்கள் முக்கியத்துவம் வாய்ந்தன. ஆஸ்திரேலியா பெருமளவில் ஏற்றுமதிசெய்யும் கம்பளியின் விலையும், மலேயா அதிக அளவில் ஏற்றுமதி செய்யும் ரப்பரின் விலையும் அதிக ஏற்ற இறக்கம் அடையக்கூடியன.

இறுதியாக, ஒரு நாடு பிறநாடுகளிடமிருந்து கடன் வாங்கவும் நன்கொடை பெறவும் முடியும் (அல்லது பிற நாடுகளுக்குக் கடன் கொடுக்கவும் நன்கொடை தரவும்கூடும்). அப்படி வெளிநாடு களிலிருந்து கடன் பெறுகின்ற நாட்டில் பொருள்களும் பணிகளும் தாற்காலிகமாகவே அதிகரிக்கும். ஆனால், பெற்ற கடனை வட்டியுடன் சேர்த்து அந் நாடு திருப்பிக் கொடுக்கவேண்டுமே! நன்கொடையாக அது பெற்றிருந்தால் அதைத் திருப்பிக் கொடுக்கவேண்டியதில்லை என்பது உண்மைதான். ஆனால், எந்த நாடு பிற நாடுகளுக்குத் தொடர்ந்து நன்கொடை கொடுத்துக்கொண்டேயிருக்கும்? நன்கொடை பெறும் நாடு, தான் இழந்த பொருளாதாரச் சமநிலையை மறுபடியும் அடையும்பொருட்டு, உதவி செய்வதற்குத்தான் பெரும்பாலும் நன்கொடைகள் வழங்கப்படுகின்றன. நன்கொடை வழங்குவ தெல்லாம் குறுகிய காலத்திற்குமட்டுமே சாத்தியமாகும். இதற்குச் சிறந்த சான்றாக, யுத்தம் முடிந்தபின் அமெரிக்கா, பிரிட்டனுக்கும் ஏனைய நாடுகளுக்கும் அண்மையில் (மார்ஷல் திட்ட உதவியாகவும், பின்பு பாதுகாப்பு உதவியாகவும்) அளித்த நன்கொடையைக் கொள்ளலாம்.

நீண்டகாலத்தில் ஒரு நாட்டின் வாழ்க்கைத்தர நிலையை நிர்ண யிப்பது அந் நாட்டின் தலா உற்பத்தி அளவே ; பிற காரணிகளெல்லாம் அவ்வளவு முக்கியமானவையல்ல என்பதே முடிவு. மக்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையிலுள்ள பெரிய வேறுபாடுகளுக்குக் காரணம், உற்பத்தி அளவிலுள்ள மாறுதல்களே. எடுத்துக்காட்டாக, பிரிட்டனில் நூறாண்டுகளுக்குமுன் இருந்த வாழ்க்கைத்தர நிலையைக்காட்டிலும் இன்று இரண்டு மூன்று மடங்கு அந் நிலை உயர்வாயுள்ளது. இதற்கு முக்கிய காரணம், நூறாண்டுகளுக்குமுன் இருந்ததைவிட இன்று தலா உற்பத்தி இரண்டு மூன்று மடங்கு பெருகியுள்ளதேயாகும். மேலும், பொருளாதாரத் துறையில் பின்தங்கிய நாடுகளைக்காட்டிலும், பிரிட்டனின் வாழ்க்கைத்தர நிலை அதிக உயர்வாயிருப்பதற்குக் காரணமும் அதுவே. அதாவது, பின்தங்கிய நாடுகளைக்காட்டிலும் பிரிட்டனின் தலா உற்பத்தி மிக அதிகம். ஒரு சமுதாயத்திலுள்ள ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைப்பதற்கான நடவடிக்கைகள் சமூகத்திற்கு

முக்கியமானவைகள்தாம்; ஆனல், பங்கிடுவதற்குள்ள உற்பத்தி அளவினை அவைகள் அதிகரிப்பதில்லை. ஒரு நாட்டின் நுகர்ச்சி, அந் நாட்டின் உற்பத்தி அளவால் வரையறுக்கப்படுகிறது என்ற உண்மையை நாம் புறக்கணிக்க முடியாது. எனவே, உற்பத்தியின் அளவு அதிகரித்தாலன்றி, மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் உயராது; பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைப்பதற்கான நடவடிக்கைகளாலும் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தைப் பெருமளவுக்கு உயர்த்த முடியாது.

2. உற்பத்தியின் அளவீடு

(Measurement of the Volume of Production)

ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி ஆக்கம் என்பதும், உற்பத்தி அளவு என்பதும் ஒன்றே. இந்த உற்பத்தி அளவினை மொத்த உற்பத்தி அளவாகவும், நிகர உற்பத்தி அளவாகவும் அளவிடலாம். மொத்த உற்பத்தி அளவில் நுகர்ச்சிமுதலும் தேய்மானமும் போக எஞ்சியிருப்பதே நிகர உற்பத்தி அளவாகும்.

பொருள்களும் பணிகளும் பல்லாயிரக் கணக்கில் உற்பத்தியாகின்றன. இவற்றையெல்லாம் மொத்தமாகக் கூட்டுவதற்கு ஒரே ஒரு வழிதான் உண்டு. எந்த ஒரு பொருளையும் அல்லது பணியையும் ஒருமுறைக்குமேல் கணக்கிடாமல், எல்லாப் பொருள்களுக்கும் பணிகளுக்குமுள்ள பண மதிப்பினைக் கூட்டுவதே அவ்வழியாகும். ஆனல், ஓர் ஆண்டில் மற்றோர் ஆண்டில் இருந்ததைக்காட்டிலும், சில பொருள்களின் விலைகள் ஏறியிருக்கலாம்; மற்றப் பொருள்களின் விலைகள் இறங்கியிருக்கலாம். அதனல் விலைகளின் பொதுநிலையும் கணிசமான அளவு ஏறியிருக்கக்கூடும் (அல்லது இறங்கியிருக்கக் கூடும்). எனவே, பொருள்கள் பண்டங்கள் ஆகியவற்றின் அளவுகளும் தன்மைகளும்தாம் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தையும் நடப்பிலுள்ள முதலீட்டின் அளவையும் பாதிக்கின்றனவே அன்றி, அவற்றின் விலைகள் அல்ல. பல்வேறு ஆண்டுகளில் ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி அளவை ஒப்பிடுவதாயிருந்தாலும் சரி, அல்லது ஒரே காலத்தில் பல்வேறு நாடுகளின் உற்பத்தி அளவினை ஒப்பிடுவதாயிருந்தாலும் சரி, விலை மாறுதல்களால் ஏற்படும் விளைவினை நாம் புறக்கணித்துவிட வேண்டும். அப்போதுதான் உற்பத்தியின் 'அளவினை' நாம் ஒப்பிட முடியும். உற்பத்தி அளவினை எடைக் கணக்கிலோ அல்லது பருமனிலோ நாம் அளவிடுவதில்லை. ஏனெனில், ஒரு நாடு முன்பைவிட ஒரு மில்லியன் டன் இரும்புக் கனிப்பொருள்களை அதிகமாகவும், நூறுயிரம் டன் நெசவுப் பொருள்களை குறைவாகவும் உற்பத்தி செய்

னால் அதன் உற்பத்தி அளவு முன்னைவிட குறைவானதாகவே இருக்கும். (எவ்வாறெனில், ஒரு டன் எடையுள்ள இரும்புக் கனிப் பொருளைக் காட்டிலும் ஒரு டன் நெசவுப்பொருள் பத்துமடங்கிற்கு மேல் மதிப்புடையதாகும்.) நடப்பு விலைகளில் மதிப்பிடப்படாமல், நிலைத்த விலைகளில் மதிப்பிடப்பட்ட உற்பத்தி ஆக்கமே உற்பத்தி அளவாகும்.

எடுத்துக்காட்டாக, 1950ஆம் ஆண்டை 'ஆதார' ஆண்டாக (base year) எடுத்துக்கொள்வோம். அவ்வாண்டிற்குப்பின் உள்ள ஒவ்வோர் ஆண்டிலும் உற்பத்தியான பொருள்களையும் பணிகளையும் அளவிடும்போது, அவற்றை அந்தந்த ஆண்டுகளின் விலைகளில் அளவிடக்கூடாது. இதற்கு மாறாக, அவைகள் 1950ஆம் ஆண்டின் விலைகளில் எவ்வளவு மதிப்புடையனவாக இருந்திருக்கும் என்றே அளவிடவேண்டும். இவ்வாறாக, 1950ஆம் ஆண்டில் ஒரு புஷல் கோதுமையின் விலை 10 ஷில்லிங்காக இருந்திருந்தால் அதற்குப் பிந்திய ஆண்டுகளிலும் ஒவ்வொரு புஷல் கோதுமையை 10 ஷில்லிங்கு விலையில்தான் கணக்கிடப்படும். ஏனைய பொருள்களும் பணிகளும் இவ்வாறே கணக்கிடப்படும். இவ்வாறு கணக்கிட்டால்தான் உற்பத்தியின் அளவு எவ்வளவு உயர்ந்துள்ளது அல்லது தாழ்ந்துள்ளது என்பதை நாம் அளவிட்டுக் கூறமுடியும். இவ்வாறு கணக்கிட்டால் தான் விலையின் மாறுதல்களினால் ஏற்படும் விளைவுகளை நாம் நீக்கியவர்களாவோம். ஆனால், சில நோக்கங்களைப் பொறுத்தவரை—உதாரணமாக, உழைப்பாளிகளின் தலா உற்பத்தி அளவு குறைந்துள்ளதா அல்லது அதிகரித்துள்ளதா என்பதை நாம் அளவிடுவதானால், உற்பத்தி அளவைத்தான் $(H+E)$ நாம் அளவிடவேண்டும். எனினும், பெரும்பாலான நோக்கங்களுக்காக நாம் அளவிடும்போது, நுகர்வின் அளவையும் முதலீட்டின் அளவையும் சேர்த்து $(H+I)$ அளவிடுவதே முக்கியம். இப் பின்னைய முறைப்படி, இறக்குமதிக்காகச் செய்யப்பட்ட ஏற்றுமதி அளவினைக் கழித்தபின், நுகர்ச்சிக்காகவும் முதலீடு செய்வதற்காகவும் உள்ள பொருள்களும் பணிகளும் நமது அளவீட்டில் இடம்பெறும்; எனவே, அது வாணிப மாற்று வீதத்தையும் பிரதிபலிக்கும்.

இப் பின்னைய முறைப்படி அளவிடப்பட்ட பிரிட்டனின் தேசிய வருமான விவரங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன. இந்த விவரங்கள் நமது கவனத்தை ஈர்க்கக்கூடியவை. அதோடு, மக்கள்தொகையிலும், விலை நிலைகளிலும் ஏற்பட்டுள்ள மாறுதல்கள் எவ்வாறு சரிக்கட்டப்படுகின்றன என்பதையும் அவை காட்டுகின்றன.

பிரிட்டனின் தேசீய வருமானம்[1]

(1) ஆண்டு	(2) தேசீய வருமானம் (மில்லியன் பவு.)	(3) தலா வருமானம் (பவு.)	(4) விலைக்குறியீடு (1900 = 100)	(5) 1900ஆம் ஆண்டின் விலைகளில் தலா வருமானம் (பவு.)
1870	929	29·8	120·9	24·63
1880	1073	31·1	115·4	26·97
1890	1399	37·3	97·8	38·16
1900	1756	42·7	100·0	42·67
1910	2063	45·9	105·5	43·54
1920	5664	129·6	272·5	47·56
1930	3957	86·2	172·5	49·98
1938	4671	98·3	171·4	57·37

இதில் (2)ஆம் பத்தியிலுள்ள எண்களை (அந்தந்த ஆண்டிற்கான) மக்கள்தொகையால் வகுத்தால் (3)ஆம் பத்தி எண்கள் கிடைக்கின்றன. உதாரணமாக, 1870ஆம் ஆண்டில் பிரிட்டனின் மக்கள் தொகை (அப்போதைய தென் அயர்லாந்து மக்கள்தொகையையும் சேர்த்து) 31,174,500 ஆக இருந்தது. எனவே, 929 மில்லியன் பவுன்களை 31,174,500ஆல் வகுத்தால் 29·8 பவுன்கள் கிடைக்கின்றன.

ஒவ்வொரு பொருளினுடைய அல்லது பணியினுடைய விலையையும் நிலைத்த எண்ணில் கணக்கிடுவதற்கு இயலாது. ஏனெனில், அதற்கு வேண்டிய விவரங்கள் நம்மிடம் இல்லை. ஆனால், விலைக் குறியீட்டெண்களைப் (price index) பயன்படுவதன்மூலம் பொதுவாக அதே முடிவை நாம் பெறமுடியும். இவ் விலைக் குறியீட்டெண்கள் விலைகளின் பொதுநிலையில் ஏற்படும் மாறுதல்களை அளவிடுகின்றன. (4)ஆம் பத்தி இக் குறியீட்டெண்களைக் கொண்டது. சில்லறை விலைகளின் பொது நிலையினை (வாழ்க்கைத்தரச் செலவுகளை) அது அளவிடுகிறது. இது 1900 = 100 என்பதனை ஆதாரமாகக்கொண்டது. உதாரணமாக, 1900ஆம் ஆண்டின் விலைகளைக்காட்டிலும் 1870ஆம் ஆண்டின் விலைகள் சராசரி 20·9 சதவீதம் ஏற்றமாயிருந்தன. எனவே, 1900ஆம் ஆண்டின் விலைகளில் 1870ஆம் ஆண்டின் தலா வருமானம் (29·8 பவுன்களை 1·209ஆல் வகுத்தால் கிடைக்கின்ற) 24·63 பவுன்களாகும்.

[1] A. R. Prest: 'National Income of the United Kingdom', *Economic Journal*, March, 1948.

(முதல் உலக யுத்தத்திற்குப்பின் ஏற்பட்ட பொருளாதார வீக்க கால ஆண்டுகளில் ஒன்றுன) 1920-ல் தலா வருமானம் 129·6 பவுன்கள். இது மிக உச்சமான வருமானம் என்பது குறிப்பிடத் தக்கது. (பொருளாதார மந்தகால ஆண்டுகளில் ஒன்றுன) 1930-ல் தலா வருமானம் 86·2 பவுன்களே. ஆனல், 1930-ல் இருந்த விலைவாசிகளைக்காட்டிலும் 1920-ல் நிலவிய விலைவாசிகள் 58 சதவீதம் $\frac{272\cdot5}{172\cdot5}$ அதிகமாகும்.

எனவே, 1920-ல் இருந்த தலா வருமானத்தைக்காட்டிலும் 1930-ல் இருந்த தலா வருமானம் 5 சதவீதம் ஏற்றமானதாகும்.

1870-ல் இருந்ததைக்காட்டிலும் 1938-ல் இருந்த தலா உண்மை வருமானம் 2⅓ மடங்கு $\frac{57\cdot37}{24\cdot63}$ உயர்வானதாகும்.

எண்கணித முறைப்படி, இவ்வித அளவீட்டுமுறை மிகத் தெளிவானதுதான். எனினும், உற்பத்தி அளவிலோ அல்லது உண்மை வருவாயிலோ ஏற்படும் மாறுதல்களை அவ்வளவீடு அரைகுறையாகவே காட்டுகிறது. ஓராண்டின் உற்பத்தி (அல்லது வருமானம்) மற்ருேர் ஆண்டின் உற்பத்தியைவிட எந்த அளவிற்கு மக்களின் விருப்பங்களை முழுமையாகத் திருப்திசெய்கிறது என்பதையே நாம் அளவிட முயல்கின்ருேம். ஆனல், இதைக் கச்சிதமாக அளவிட முடியாது. ஏனெனில், நாளடைவில் வயதுவாரியாக உள்ள மக்களின் தொகை, மக்களின் இனம், மரபு, அவர்களின் பற்றுதல்கள், பல்வேறு வகுப்பினரிடையே ஏற்படும் வருமானப் பகிர்வு ஆகியவைகளில் ஏற்படும் மாறுதல்கள், பலவகையான பொருள்களுக்கேற்படும் தேவை அளவினைப் பெரிதும் பாதிக்கின்றன. இம் மாறுதல்களின் விளைவாக, பொதுவிலை நிலையில் மாறுதல் ஏற்பட்டாலும் ஏற்படாவிட்டாலுங்கூட, ஓர் ஆண்டில் மற்ருேர் ஆண்டைக்காட்டிலும் சில பொருள்களின் தேவை அதிகரிக்கலாம் ; மற்றப் பொருள்களின் தேவை குறையலாம். மிகப் பழைய சினிமாப்படம் ஒன்றைப் பார்த்தால், நமது ஆடைகள், தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள், மோட்டார் கார்கள், இதர நுகர்வுப் பழக்கங்கள் ஆகியவற்றில் இன்று எவ்வளவு மாறுதல்கள் ஏற்பட்டுள்ளன என்பது விளங்கும். எனவே, ஒவ்வோர் ஆண்டும் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களின் வகைகளில் அதிக மாறுதல்கள் ஏற்படும் போது அவ்வாண்டுகளின் உற்பத்தி அளவினை ஒப்பிடுதல் கடினமாகி விடுகிறது. எனவே, அதிக இடைவெளியுள்ள இரண்டு ஆண்டுகளை ஒப்பிடுவதைக்காட்டிலும், அடுத்தடுத்துவரும் இரண்டு ஆண்டுகளை ஒப்பிடுதலே அதிகப் பயனுள்ளதாகும் (அதுபோன்றே, பழக்கவழக்கங் களிலும் வாழ்க்கைமுறையிலும் அதிக வேறுபாடுகொண்ட இரு நாடு

களை ஒப்பிடுவதைவிட ஏறக்குறைய ஒரேவிதமான பழக்கவழக்கங்களை யுடைய நாடுகளை ஒப்பிடுதலே நன்று).

1961-ல் பிரிட்டனில் தேசியத் தலா வருமானம் 400 பவுன்களுக்கு மேல் இருந்தது. 1938-ல் (அரசாங்கத்தின் திருத்தக் கணக்குப்படி, தேசீய வருமானம் 4,816 மில்லியன் பவுன்களாக இருந்திருந்தால்) தலா வருமானம் 98·3 பவுன்களுக்குப் பதிலாக 102 பவுன்களாக இருந்தது. இவ்விரண்டு ஆண்டுகளில் இருந்த தலா வருமானத்தை நாம் எவ்வாறு ஒப்பிடமுடியும்? அவ்வாறு ஒப்பிடுவதற்குத் தகுதியான விலைக் குறியீட்டெண்கள் இல்லை. 1900—1938 ஆண்டுகளுக்கான மேலேயுள்ள அட்டவணையின் குறியீட்டெண்களோ 1900ஆம் ஆண்டின் நுகர்ச்சிப் பழக்கங்களை ஆதாரமாகக் கொண்டவை. எனவே, 1958ஆம் ஆண்டோடு ஒப்பிடுவதற்கு அவைகள் தகுந்தவையல்ல. 1961ஆம் ஆண்டில் நிலவிய சில்லறை விலைகள் 1938ஆம் ஆண்டில் இருந்தனவற்றைக்காட்டிலும் ஏறக்குறைய மூன்று மடங்கு அதிகம். எனவே, உண்மைத் தலா வருமானம் மூன்றில் ஒரு பங்குதான் அதிகம். ஆனால், இவ்வளவீடெல்லாம் அரைகுறையானவையே.

ஒரு நாட்டின் தலா உற்பத்தி அளவினைத் திட்டவட்டமாக அளவிட முடியாதெனினும், இன்றுள்ள பிரிட்டனின் தலா உற்பத்தியானது 100 அல்லது 50 ஆண்டுகளுக்குமுன் இருந்ததைக்காட்டிலும் அல்லது இன்றுள்ள பின்தங்கிய நாடுகளில் உள்ளதைக்காட்டிலும் மிக அதிக மானது என்றால், பகுத்தறிவுடைய எவரும் அதை மறுக்கமுடியாது. எனவே, தேசீய வருமானத்தை அளவிடுதலில் பல இடர்ப்பாடுகள் தோன்றினும், அதை ஒப்பிடுவதால் கிடைக்கும் உண்மை சாரமானதே யாகும். ஆகவே, ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி அளவினை நிர்ணயிப்பவை எவை என்ற கேள்வியினைச் சிறிது ஆராய்வோம்.

3. உற்பத்தி அளவினை நிர்ணயிப்பவை எவை? (What Determines the Volume of Production?)

உற்பத்தி அளவினை நிர்ணயிக்கும் சக்திகளை, நவீன முதலாளித்துவ அமைப்பையுடைய நமது சமுதாய அமைப்பின் சிறப்பான சக்திகள் என்றும், எவ்வகையான அமைப்பையுமுடைய மற்றொரு சமுதாயத்தில் காணப்படும் சக்திகள் என்றும் பாகு படுத்தலாம். பெரும்பாலும் முதலாளித்துவ அமைப்பிலுள்ள சக்திகளையே பொருளியலார் ஆராய்வர். ஏனெனில், இவ்வமைப்பில் தான் பொதுத்துறையினர் கொள்கைகளாலும், அரசாங்க நடவடிக்கை களாலும் அச் சக்திகள் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றன. விலைமுறை எவ்வாறு செயற்படுகிறது என்பதையும், விலைமுறையை எப்படிக் கட்டுப்படுத்துவது அல்லது அதிலுள்ள குறைகளை எவ்வாறு நிவர்த்தி

செய்வது என்பதையும் அறிவதற்காக, 'மதிப்பீடு' பற்றிய கோட்பாட்டை அவர்கள் ஆராய்வர். அதோடு, பணக் கொள்கை (monetary policy) எவ்வாறு வேலை நிலையைப் பாதிக்கிறதென்பதையும், அயல்நாட்டு வாணிபம் எவ்வாறு உற்பத்தியையும் வேலை நிலையையும் பாதிக்கிறதென்பதையும், அரசாங்கம் மேற்கொள்ளும் கொள்கையால் ஏற்படும் பொருளாதார விளைவுகள் யாவை என்பதையும் அவர்கள் ஆய்வர்.

சமுதாய அமைப்புகள், பிரிட்டன் போன்றோ, ரஷ்யா போன்றோ, தென்கடல் தீவு போன்றோ, அல்லது வரலாற்றில் அமைந்த எந்த முறையிலுமே பலவிதமாக இருக்கலாம். எவ்வித அமைப்பையும் கொண்ட சமுதாயமாக இருப்பினும், அச் சமுதாயத்திற்கு மிகவும் முக்கியமானவை அதன் உற்பத்திச் சக்திகளே. இச் சக்திகளை மூன்று பகுதிகளாகப் பிரிக்கலாம்.

முதலாவது, மனிதனுல் கட்டுப்படுத்த முடியாத சக்திகள் உள்ளன. உதாரணமாக, நிலநடுக்கம், வெள்ளம், புயல் ஆகிய சக்திகள் உற்பத்தி அளவினைக் குறைக்கலாம். 'கால மழை பெய்யின், கடுகி நெல் வளரும்' என்பதும், 'வான் பொய்ப்பின் மண் பொய்க்கும்' என்பதும் நாம் அறிந்தனவே. யுத்தங்கள் மனிதர்களால் ஏற்படுபவை எனினும் அவற்றையும் இச் சக்திகளில் சேர்க்கலாம். தற்கால யுத்தங்களெல்லாம் மக்களின் வாழ்வையும் சொத்தையும் நாசமாக்கக்கூடியன. அதோடு, உற்பத்தியாகும் பொருள்களையும் பணிகளையும் பாழாக்கக் கூடியவை. எனவே, சமாதான காலத்தில் மக்களுக்குத் தேவைப் படுகின்ற பொருள்களும் பணிகளும் யுத்தத்தால் பாதிக்கப்படலாம். அதன் விளைவாக, சாதாரண காலத்தில்கூட முதலை அழியாது பராமரிக்கவும் புதிய முதலீட்டைச் செய்யவும் இயலாது போய்விடும்.

இரண்டாவது, ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி அளவு, அந் நாட்டு மக்களையும் அவர்களுடைய சூழ்நிலைகளையும் சார்ந்தது என்பது வெளிப்படை. மக்களின் சூழ்நிலைகள் எவ்வாறு இருப்பினும், அவர்கள் உடல்நலத்தோடும், ஊக்கத்தோடும், கடின உழைப்போடும் வேலை செய்தால் உற்பத்தி அளவு பெருகும். அதேபோன்று, அவர்களின் திறமை, அறிவாற்றல் ஆகியவை வளர வளர அவர்கள் செய்யும் உற்பத்தி அளவும் வளரும். மேலும், செல்வம் கொழிக்கும் நிலத்தில் உற்பத்தியைப் பெருக்கமுடியும்; இயற்கைச் சாதனங்கள் தாராளமாயிருப்பின், உற்பத்தியும் ஏராளமாகும். சுற்றுப்புறங்களும், தட்பவெப்பநிலையும் எவ்வளவுக்கெவ்வளவு சாதகமாயிருக்குமோ, அவ்வளவுக்கவ்வளவு உற்பத்தியும் அதிகரிக்கக்கூடும். தவிர, மனிதன் படைக்கும் சொத்துகளான மின்சாரம், இதர சக்தி நிலையங்கள், கட்டடங்கள், பொறிகள், போக்குவரத்துச் சாதன வசதிகள்

பேரளவிலும் உறுதியுடனும் இருக்குமாயின், உற்பத்தியும் தளராது நடைபெறும். இச் சக்திகளெல்லாம் முக்கியமானவைகளே. எனினும், மனிதன் இயற்கையாகவோ அல்லது விளையின்மூலமாகவோ பெறும் உடல் வலிமையைப்பற்றியும் உள்ளாற்றல்பற்றியும் தெளிவாக அறிவது பொருளாதார இயலிற்கு அப்பாற்பட்டதாகும். அது போன்றே, இயற்கையால் அமையும் சூழ்நிலைகளைப்பற்றியும், மனிதன் அமைக்கும் சூழ்நிலைகளைப்பற்றியும் தெளிவான முறையில் ஆராய முற்படுவதும் பொருளியலைச் சார்ந்ததன்று.

இறுதியாக, சமூக அமைப்பு எவ்வாறிருப்பினும், அச் சமூகத்தி லுள்ள மக்களுக்கும் அவர்களின் சூழ்நிலைகளுக்குமுள்ள தொடர்பும் முக்கியமான சக்தியாகும். சிறப்புத் தேர்ச்சி (specialization), குறைந்துசெல் விளைவு (diminishing returns), அளவுச் சிக்கனங்கள் (economies of scale), மக்கள்தொகை, அவர்களின் முதலீடு, தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி ஆகியன இப் பகுதியில் சேரும். இவற்றைப்பற்றி, 'உற்பத்தி இயல்' என்னும் இப் பிரிவில் நாம் ஆராய்வோம்.

4. உற்பத்தி ஆக்கத்தைப் பெருக்கும் வாய்ப்பு (The Scope for Greater Output)

'வளத்தின் நடுவே வறுமை' என்பது 1930–39ஆம் ஆண்டுகளில் எல்லோராலும் சொல்லப்பட்ட சுலோகமாக இருந்தது. பொருளாதார விவகாரங்களையெல்லாம் சிறந்த முறையில் மாற்றி அமைத்தால், ஒவ் வொருவரும் சுகபோகமாக வாழமுடியுமென்று பலர் நம்பினர்.

அவர்களுடைய இந் நம்பிக்கையை எண்களைக்கொண்டு ஆராய முற்படுவோம். நடப்பு விலைகளில் பொருள்களை வாங்கி, ஓரளவிற்கு சௌகரியமாக வாழ்வதற்கு, ஒவ்வொருவருக்கும் 15 பவுன்கள் மதிப் புள்ள பொருள்கள் வாரா வாரம் தேவைப்படுகின்றன என்று வைத்துக் கொள்வோம். ஆண், பெண், குழந்தை ஆகிய ஒவ்வொருவருக்கும் 15 பவுன்கள் மதிப்புடைய பொருள்களை அளிப்பதற்கு வேண்டிய உற் பத்தியும் நடைபெறுவதாகக் கொள்வோம். இப் பதினைந்து பவுன் மதிப் புடைய பொருள்களைக்கொண்டு சுகபோக வாழ்வு வாழமுடியாது. அவ்வாறு வாழவேண்டுமாயின், பிரிட்டனைப் பொறுத்தவரை அதன் உற்பத்தி அளவு இருமடங்காகப் பெருக வேண்டும். வறுமையான நாடுகளில் உற்பத்தி இருமடங்கிற்குமேல் அதிகரிக்கப்பட வேண்டிய திருக்கலாம். எவ்வாறிருப்பினும், இவ் விசித்திரமான நம்பிக்கை எந்த அடிப்படையில் எழுந்தது என்பதைச் சற்று ஆராய்வோம்.

முதலாவதாக, வேலையின்மையின் காரணத்தாலும், குறைந்த வேலைநிலை ஏற்பட்டதாலும், செய்யப்பட்டிருக்கக்கூடிய உற்பத்தி அளவு செய்யப்படாது நஷ்டம் ஏற்பட்டது. இவ்வாறன நஷ்டம் உண்மை யானதெனினும், எந்த அளவிற்கு அந் நஷ்டம் ஏற்பட்டது என்பது பெரும்பாலும் மிகைபடவே கூறப்பட்டது. யுத்தத்திற்குப்பின் வேலை நிறைவு ஏற்பட்டபோதிலும், உற்பத்தி அளவு அவ்வளவாக அதிகரிக்க வில்லை. எனவேதான் 'வளத்தின் நடுவே வறுமை' என்ற சுலோ கத்தை இப்பொழுது யாரும் கூறுவதில்லை.

அடுத்து, அவ்வித நம்பிக்கைக்குக் காரணம் யாதெனில், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட சில பொருள்கள் பேரளவில் நாசமாக்கப்பட்டன. பிரே ஸிலில் நாசமாக்கப்பட்ட காப்பிக்கொட்டைகளை இதற்கு எடுத்துக்காட் டாக அவர்கள் கூறினர். 1931–34ஆம் ஆண்டில் பிரேஸிலில் விளைந்த காப்பிக்கொட்டையில் இரண்டு மில்லியன் டன்கள் நாசமாக்கப்பட்டமை உண்மை. (முதலில் அக் காப்பிக்கொட்டைகளைக் கடலில் போட்டுப் பாழாக்கினர்; ஆனால், இவை கடல் பிரயாணத்திற்குத் தடையாயிருந்த தோடு, கடல் மீன்களுக்கு நஞ்சுமாயின. எனவே, அழிக்கப்பட வேண்டிய காப்பிக்கொட்டைகளையெல்லாம் நெருப்பிலிட்டுக் கொளுத்த வேண்டுமெனத் தீர்மானித்தனர்; ஆனால், அவ்வாறு கொளுத்திவிடுவ தற்கு மண்ணெண்ணெய்.தேவைப்பட்டது.) ஆனால், தனிப்பட்ட சர்வா தீனர்கள் அக் காப்பிக்கொட்டைகளை அழிக்கவில்லை; அதற்கு மாறாக, சிறு விவசாய உற்பத்தியாளர்களின் நன்மையைக் கருதி, அரசாங்கமே அந் நாச வேலையில் ஈடுபட்டது. அமெரிக்காவிலும் அவ்வகையான நாசவேலை மேற்கொள்ளப்பட்டது. 'நியூ டீல்' (New Deal) அமலாக் கப்பட்ட சில ஆண்டுகளுக்குள், அரசாங்க ஆணைப்படி, விவசாய விளைச்சலின் பெரும்பகுதி நாசமாக்கப்பட்டது; அவ்வித நாசவேலை விவசாயிகளின் நன்மைக்கே என்றும் கருதப்பட்டது. எனினும், அவ் வாறு நாசமாக்கப்பட்ட பொருள்களின் அளவு, உலக உற்பத்தி அளவில் மிகக் கொஞ்சமேயாகும். 1930–39-ன் முற்பகுதியில் ஏற்பட்ட பொரு ளாதாரப் பெரு மந்தகாலத்தில்கூட உலக மொத்த உற்பத்தி அளவில் நாசமாக்கப்பட்டது ஒரு சதவீதம்கூட இல்லை. இன்று, அந்த அளவும் கிடையாது. சர்வாதீனர்களால் பல தீய விளைவுகள் ஏற்படு கின்றன என்பது உண்மையே; எனினும், உற்பத்திப் பொருள்களை நாசம் செய்யும் வேலையில் அவைகள் ஈடுபடுவதில்லை. சர்வாதீனர் களால் தீய விளைவுகள் ஏற்படுகின்ற காரணத்தால், அவைகளை அறவே ஒழித்துக்கட்டிவிட முடியும். ஆனால், அவ்வாறு செய்வதால் உற்பத்தி ஓரளவிற்கு அதிகரிக்கலாமேயொழிய, வறுமை நிலையைச் செழுமை நிலையாக்க முடியாது.

மேலும், உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோருக்கும் இடையில் பல இடைப்பட்டோர் இருப்பது மற்றோர் அடிப்படையான காரணமென்று

அவர்கள் நம்பினர்; இன்றும் பலர் அவ்வாறே கருதுகின்றனர். விவசாயி, தான் உற்பத்தி செய்யும் இறைச்சி, காய்கறிகள், பழங்கள், இன்னும் இவைபோன்ற பல பொருள்களுக்கு அடையும் விலைகள், நுகர்வோர் கொடுப்பதில் பாதி அளவுகூட இல்லை. இவ்வாறு, இறுதியாக நுகர்வோர் கொடுக்கின்ற விலைக்கும் விவசாயி பெறுகின்ற விலைக்கும் இடைப்பட்ட பணத்தைத் தரகர்கள் அடைகின்றனர்; எனினும், அப் பணத்திற்கு ஈடாக அவர்கள் செய்யும் பணிகளை நாம் மறந்துவிடக் கூடாது. அவர்கள் போக்குவரத்துச் செலவுகளைச் செய்கின்றனர்; நுகர்வோருக்குப் பணிபுரியும் கடை ஊழியர்களுக்கு ஊதியம் கொடுக்கின்றனர்; பொருள்களை இருப்பில் வைப்பதற்காக முதலீடு செய்கின்றனர்; இருப்பு வைத்த பொருள்கள் பாழாகிவிட்டாலோ அல்லது விற்பனையாகாவிட்டாலோ ஏற்படும் நஷ்டப் பொறுப்பையும் ஏற்றுக்கொள்கின்றனர். இருப்பினும், அவர்கள் மிதமிஞ்சிய அளவு இலாபமடைகின்றனர் என்று உற்பத்தியாளர்களோ அல்லது நுகர்வோரோ கருதினால், தங்களுக்குள் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஏற்படுத்தித் தரகர்கள் செய்யும் பணிகளைத் தாங்களே செய்துகொள்ளவும் கூடும். சில உற்பத்தியாளர்களின் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் வெற்றிகரமாக நடைபெறுகின்றன; பல தோல்வியும் அடைந்துள்ளன. ஆனால், கூட்டுறவுச் சங்கங்களின்மூலம் விற்பனையாகும் பொருள்களின் அளவு மொத்த உற்பத்தியில் மிகக் கொஞ்சமேயாகும். எனவே, தரகர்களை ஒழிப்பதற்குப் பல வழிகள் இருப்பினும், பெரும்பாலான அங்காடி அலுவல்கள் தரகர்களால்தாம் இன்றும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. ஆகவே, அவர்களின் பணிகள் பயனுள்ளதென்பதையும், அவர்களை அகற்றுவதன்மூலம் உற்பத்தி அளவினைப் பெருக்க இயலாது என்பதையும் முடிவாகக் கூறுவது தவறன்று.

தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியினை முழு அளவிற்குப் பயன்படுத்துவதன்மூலம், ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி அளவை அதிகரிக்க முடியும் என்று பலர் கருதுவர். அதாவது, அதிகமாகப் பொறிகளைப் பயன்படுத்தியும், உற்பத்தி நிலையங்கள், துணைச் சாதனங்கள், போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் ஆகியவற்றை நவீனமயமாக்கியும், மின்வசதியைப் பெருக்கியும் உற்பத்தி அளவினை அதிகரிக்கலாமென்பதே அவர்களது கருத்து. உதாரணமாக, உங்களுக்கும் எனக்கும் நிறைய முதல் இருந்தால் நமது வருவாய் உயருமன்றோ? அதுபோன்றே ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி அளவினைப் பெருக்குவதற்கு அந் நாட்டிற்கு அதிக முதல் தேவைப்படுமல்லவா? எனவே, இதிலுள்ள பிரச்சினை, எவ்வாறு முதலைத் திரட்டுவதென்பதே. தனது சொந்த முயற்சியால் ஒரு நாடு முதலைத் திரட்டவேண்டுமாயின், அதற்கு ஒரே வழிதான் உண்டு. அதுதான் சேமிப்பு. தற்காலிகமாக ஓரளவு தாழ்ந்த வாழ்க்கைத்தர நிலையை ஏற்றுக்கொள்வதன்மூலம் சேமிக்க முடியும் என்பது உண்மை.

ஆனல், இன்று நாம் செய்யும் தியாகம் நாளை பயன்தரும் என்பதை நாம் அறிவோம். எனவே, அதை வலியுறுத்துவதில் பயனில்லை. ஆனல், நாம் செய்யவேண்டுமென எதிர்பார்க்கப்படும் தியாகம், நம்மால் தாங்க முடியாத அளவிற்கு மிகையானதாயிருந்தால் அத் தியாகத்தை நாம் எவ்வாறு செய்யமுடியும்?

சமீபகாலத்திலிருந்து மிக விரைவாக முன்னேறிவரும் மோட்டார் கார் தொழிலினல் கவரப்பட்டுள்ள சிலர், பிற தொழில்களும் அது போன்று ஏன் முன்னேறக்கூடாது என நினைக்கலாம். ஒரு தொழில் விரைவாக வளர்ச்சியடைய முடியுமாயின், பிற தொழில்களும் அவ்வாறு வளரமுடியும் என்பதே அவர்களது எண்ணம். ஆனல், அவ்வாறு இருத்தல் கூடுமாயின், இப் பொருளாதாரப் பிரச்சினையே மறைந்து விடும். ஒரு தொழிலின் உற்பத்தி அளவு அதிகரிப்பதற்கு (வேலையின்மை பேரளவில் இல்லாத நிலையில்) தொழிலாளிகள், மூலப்பொருள்கள், இதரச் சாதனங்கள் ஆகியவற்றைப் பிற தொழில்களிலிருந்து அது பெறவேண்டியுள்ளது. மேலும் மேலும் அதிக அளவில் மோட்டார் கார்களை அல்லது போர்க்கருவிகளை நாம் உற்பத்தி செய்வதாயின், இதர பொருள் முன்பைவிடக் குறைவாகத்தான் கிடைக்கும். நிர்வாகிமுதல் கீழுள்ள சிப்பந்திகள்வரை எல்லோரையும் மிக்க திறமையுடையவர் களாக்கும் மந்திரக்கோல் எதுவுமில்லை; அதுபோன்றே உற்பத்திச் சக்கரங்களை அவை இயங்கும் வேகத்தைக்காட்டிலும் இருமடங்கு வேக மாக இயங்கவைக்கக்கூடிய மாய மசகெண்ணெயும் கிடையாது. எல்லா விவசாயிகளும் தங்களின் பயிர்த்தொழிலில் திறம்பெற்றவர்களா யிருப்பதில்லை. அதுபோன்றே, சில தொழிலதிபர்கள் மற்றவர்களைப் போல் தம் தொழில்களைத் திறமையாக நடத்துவதுமில்லை. ஒவ்வொரு தொழிலிலுமுள்ள தொழிலாளிகள் எல்லாம் சம திறனுடையவர்களாயிருப்பதில்லை. தன்னுடைய தொழிற்சாலையிலுள்ள அதே வேலையாட்களையும், உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் (plant), துணைச் சாதனங்களையும் கொண்டு ஒருவர் உற்பத்தி அளவை இரு மடங்காக்க முடியுமாயின், அவர் இம் முயற்சியில் ஈடுபடுதல் நன்று. ஏனெனில், இம் முயற்சியில் அவர் வெற்றிபெற்றல் மிகப் பெருமளவில் அவருக்கு இலாபம் கிடைக்கும். ஆனல், அந்த இலாபத்தை அடைவ தற்காகப் பிற நிறுவனங்களுடைய சாதனங்களை அவர் பயன்படுத்தக் கூடாது. அவ்வாறு செய்வது கடைத் தேங்காயை எடுத்து வழிப் பிள்ளையாருக்கு உடைப்பது போன்றதாகும்.

எனினும், குறுகிய காலத்திலும் அசாதாரண சூழ்நிலைகளிலும் உற்பத்தி அளவைக் கணிசமான அளவு அதிகரிப்பது சாத்தியமானதே. யுத்தத்தின்போது அதிகரிக்கப்பட்ட உற்பத்தி அளவு இதற்குச் சான்ருகும். பொதுவாக இதர வேலைகளை விரும்பாத வீட்டுப் பெண்

மணிகள், மாணவர்கள், வேலையினின்று ஓய்வு பெற்றோர் ஆகிய அனை வருமே யுத்தத்தின்போது தங்களது பணிகளை அர்ப்பணித்தனர். வேலைநேரமும் வெகுவாய் அதிகரிக்கப்பட்டது. யுத்தத்தில் வெற்றி காணவேண்டுமென்ற சிறந்த நோக்கத்தோடு, தொழிலாளிகள் முழு முயற்சியுடனும் உற்சாகத்துடனும் தத்தம் பணிகளில் ஈடுபட்டனர். அப்போது வேலையின்மை யாருக்குமே ஏற்படவில்லை. இவ்விதமான அசாதாரண சூழ்நிலைகளில் ஆயுதப் படையில் பலர் சேர்ந்திருந்த போதிலும், எதிரிகளின் குண்டுவீச்சுகள் பிரிட்டனைத் தாக்கிய போதிலும், பிரிட்டனிலிருந்த ஒவ்வொருவரும் முழுமூச்சுடன் வேலை செய்த காரணத்தால் பிரிட்டனின் உற்பத்தி அளவு 20 சதவீதம் அதி கரித்தது.

ஆனால், சாதாரண காலத்தில் தலா உற்பத்தி அளவு ஓர் ஆண்டிற்குள் 2 அல்லது 3 சதவீதம் அதிகரித்தலைத்தான் நாம் எதிர்பார்க்க முடியும்.

6. சிறப்புத் தேர்ச்சி

(Specialization)

1. சிறப்புத் தேர்ச்சியின் முக்கியத்துவம்

ஆடம் ஸ்மித் (Adam Smith) என்பார் 'நாடுகளின் செல்வத்தைப்பற்றிய விசாரணை' என்ற தமது நூலை வேலைப் பாகுபாட்டின் (division of labour) விளக்கத்தோடே ஆரம்பிக்கின்றார். 'உழைப்பை ஏதாவதொரு துறையில்மட்டும் செலுத்தும்போது, அல்லது பயன்படுத்தும்போது, அதன் ஆக்கச் சக்திகளில் ஏற்படும் முன்னேற்றம், சிறப்பான நுட்பம், கைத்திறன், தெளிவு ஆகியவை வேலைப் பாகுபாட்டின் விளைவாகவே ஏற்படுகின்றன' என்று அவர் கூறுகிறார். 'வேலைப் பாகுபாடு' என்னும் சொற்றொடரைக்காட்டிலும் 'சிறப்புத் தேர்ச்சி' என்னும் சொற்றொடர் ஓரளவு சிறந்தது. ஏனெனில், பல்வகையான வேலைகளுக்கிடையே உழைப்பு சிறப்புத் தேர்ச்சி பெறுவது போன்றே, பல்வேறான பொறிகளுக்கும் சொத்துகளுக்குமிடையே முதலும், பற்பல பயன்களுக்கிடையே நிலமும் சிறப்பாகப் பயன்படுகின்றன.

தற்காலச் சமுதாயம் சிறப்புத் தேர்ச்சியையே முற்றிலும் சார்ந்துள்ளது. அச் சிறப்புத் தேர்ச்சி இல்லையெனில், இன்றுள்ள பொருளாதார வாழ்வு ஏற்பட்டிருக்கமுடியாது. ஒவ்வொரு குடும்பமும் தனக்கு வேண்டிய உணவைத் தானே உற்பத்தி செய்யவும், ஆடையை நெய்துகொள்ளவும், வசதிகளை ஏற்படுத்தவும், மனமகிழ்ச்சியான காரியங்களை ஆக்கவும் நேரிட்டிருக்குமாயின், நாம் எல்லோரும் உழவர்களாகவே இருந்திருக்கவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டிருக்கும். அப்படியாயின், குடும்ப வாழ்க்கைத்தர நிலையும் மிகத் தாழ்வாகவே இருந்திருக்கும். அதோடு, தம் உடைமைகளையும் உழைப்பையும் கொண்டு உற்பத்தி செய்திருக்கக்கூடிய பண்டங்களைமட்டுமே நுகரவேண்டிய கட்டமும் ஏற்பட்டிருக்கும்.

நமது விருப்பங்களைத் திருப்தி செய்வதற்காக ஏனைய மக்களையும் சிறப்புத் தேர்ச்சியையும் நாம் எவ்வளவு தூரம் சார்ந்திருக்கின்றோம் என்பது நமக்கே தெரியும். இதைப் புலப்படுத்தவேண்டுமாயின், ஒரு சாதாரணக் குடும்பம் என்னென்ன பொருள்களையும் பணிகளையும் நுகர்கின்றது என்று எண்ணிப் பாருங்கள். அவைகள் அக் குடும்பத் திற்கு எவ்வாறு கிடைக்கின்றன? எத்தனை வகையான தொழிலாளிகள் அவற்றை உற்பத்தி செய்கின்றனர்? எந்தெந்த இடங்கள், எத்தனை வகையான உற்பத்தித் தளவாடங்கள், என்னென்ன துணைச் சாத னங்கள் அவற்றை உற்பத்தி செய்வதில் ஈடுபட்டுள்ளன? இவைகளை யெல்லாம் நாம் கணக்கிட்டுப் பார்த்தால் அவ்வுண்மை புலப்படும்.

சிறப்புத் தேர்ச்சி குறிப்பாகப் பரிவர்த்தனையைச் சுட்டுகிறது. ஒரு தொழிற்சாலையிலோ, ஒரு விவசாயப் பகுதியிலோ, ஒரு சுரங்கப் பகுதியிலோ உற்பத்தியாகும் பண்டங்கள் நாட்டின் எல்லாப் பகுதி களிலும் விற்கப்படலாம்; ஒருவேளை உலகம் முழுவதிலுமே விற்கப் படலாம். ஆனால், ஒரு பண்டத்தை முழுமையாக ஒருவனே உற்பத்தி செய்வது என்பது நடைமுறையில் கிடையாது. உற்பத்தியில் அவன் ஆற்றும் பணி ஒரு சிறு பகுதியேயாகும். அவன் ஓர் இயந்திரத்தை இயக்கியோ, ஒரு லாரியை ஓட்டியோ, ஒரு பேரேட்டில் கணக்கைப் பதிவு செய்தோ, ஒரு கடையில் பணியாற்றியோ தனது பணியைச் செய்கிறான். இப் பணிக்கு ஈடாக அவன் பணம் பெறுகின்றான். இப் பணத்தைக்கொண்டு உலகில் உற்பத்தியாகும் பண்டங்களை அவன் வாங்க முடியும். எனவே, தன்னுடைய பணியையே அவன் வாங்கும் பொருள்களுக்கு மாற்றுதல் (exchange) செய்கின்றான். இம் மாற்று தலுக்குப் பரிவர்த்தனை சாதனமான பணம் அவனுக்குத் துணை செய்கிறது.

எனவே, இன்றைய பொருளாதார உலகில் எந்த மனிதனும் தனித்து வாழ இயலாது. அவன் சமுதாயத்தோடு சமுதாயத்தின் ஓர் அங்கமாகவே வாழவேண்டியுள்ளது. தனது வாழ்க்கைக்காகத் தனது சமுதாயத்தையும், பெரும்பாலும் எல்லா நாடுகளும் அயல்நாட்டு வாணிபத்தை ஓரளவு சார்ந்திருப்பதால் உலக சமுதாயத்தையும் அவன் சார்ந்துள்ளான். தான் உண்ணும் உணவும், உடுத்தும் உடையும், அவன் அறியாத ஆயிரக்கணக்கான தொழிலாளிகளால் உற்பத்தி செய்யப்பட்டே அவனுக்குக் கிடைக்கின்றன.

இவ்வாறாக, ஒவ்வொரு குடும்பமும் தனது சுயதேவைகளைத் தானே நிறைவு செய்துவந்த புராதனப் பொருளாதார வாழ்க்கைக்கும் இன்றுள்ள நவீனப் பொருளாதார வாழ்விற்கும் அதிக வேறுபாடுகள் உள. சிறப்புத் தேர்ச்சியின் நன்மைகளையும் தீமைகளையும் அவ்வேறு பாடுகளே புலனாக்கும். தற்காலத்தில், பள்ளிகள், நூல்கள், சினிமாப்

படங்கள், வானொலிகள் (Radios) போன்ற பல வசதிகள் உள்ளன. இவற்றின்மூலமாய் மக்களிடையே கருத்தும் அறிவும் பரவி வளர்கின்றன. சிறப்புத் தேர்ச்சி இல்லாத நிலையில் மக்கள் நீண்ட பயணம் செல்லமுடியாது; ஏனெனில், தத்தம் பயணத்திற்கு வேண்டிய போக்குவரத்துச் சாதனங்களைத் தாமாகவே செய்துகொள்ளவேண்டும். மேலும், ஒரே பகுதியில் எல்லாப் பண்டங்களும் விளைவதில்லை. உதாரணமாக, வெப்பமான பகுதிகளில் விளையும் பழவகைகள் குளிரான பகுதிகளில் விளையா. எனவே, தத்தம் பகுதிகளில் விளையும் பண்டங்களைத் தவிர ஏனையவற்றை மக்கள் நுகரமுடியாது. அதோடு அப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு வேண்டிய உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் அமைக்கின்ற முறையை ஒருவர் அறிந்திருந்தாலும், அவ்வாறு செய்வதால் அவருக்குப் பயன் ஏற்படாது. ஒரு துறையில்மட்டுமே சிறப்புப் பயிற்சி பெற்று, வேறு துறைகளைப்பற்றி ஒன்றுமே தெரியாத ஒருவர் இக் காலத்தில் நன்கு வாழமுடியும்; ஆனால், அக் காலத்தில் அவரால் வாழ்ந்திருக்க முடியாது. உதாரணமாக, பலவகைகளில் வாசிக்கும் திறன்பெற்ற நாயனக்காரன் ஒருசில மணி நேரம் மட்டும் வாசித்துவிட்டு, தன் வாழ்க்கைக்கு வேண்டிய வசதிகளையும் பெற்று, ஓய்வை நன்கு செலவிட முடியும்; ஆனால், ஒரே வகையில்மட்டும் வாசிக்கத் தெரிந்தவன் பட்டினி கிடக்க நேரிடும்.

மாறாக, சிறப்புத் தேர்ச்சி அதிக அளவில் ஏற்படுவதை விரும்பாத மக்களும் உளர். அவ்வாறு அவர்கள் விரும்பாததற்குப் பற்பல காரணங்களையும் காட்டுகின்றனர். சிறப்புத் தேர்ச்சியின் விளைவாக நகரங்களில் சத்தம், இரைச்சல், தூசி முதலியன அதிகரித்து அவற்றை அழுக்கடையச் செய்கின்றனவென்று சிலர் வெறுக்கின்றனர். வேறு சிலரோ உலகை நாசமாக்குவதற்குத்தான் இந்த என்ஜின்களும் ரேடியோக்களும் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளன என்று கருதுகின்றனர். தவிர, எளிமையான வாழ்க்கையை விரும்புகின்றவர்களும் சிறப்புத் தேர்ச்சியை ஆதரிப்பதில்லை. இதுபோன்ற இன்னும் பிற காரணங்கள் உள. தொழிலாளி தொடர்ந்து ஒரே வேலையைச் செய்வது சலிப்பை ஏற்படுத்தலாம். உதாரணமாக, ஒருவன் இடைவிடாது திருகாணி வைத்து முடுக்குகின்ற வேலையைமட்டும் செய்யும்போது அவனுக்கு அதில் சலிப்பு ஏற்பட்டுவிடுகிறது. (ஆனால், சலிப்பை உண்டாக்கும் இவ்வகையான வேலையைச் செய்யும் ஒருவன் நல்ல ஊதியம் அடைந்தால், தனது ஓய்வு நேரத்தை அவன் மகிழ்ச்சியாகக் கழித்துச் சலிப்பைப் போக்கமுடியும்.) மேலும், சிறப்புத் தேர்ச்சி வேலையினால் மற்றொரு பெரிய கேடும் ஏற்படுகிறது. அதாவது, ஒருவன் தன்னிச்சைப்படி தனது பணியைச் செய்யவோ அல்லது தான் உற்பத்தி செய்யும் பண்டங்களைத் தன் விருப்பம்போல் உற்பத்தி

செய்யவோ முடியாது. அதோடு, தான் தவறு செய்யாமலிருந்தாலும் தனது வேலையை அவன் இழக்க நேரிடலாம்; அல்லது (தான் உற்பத்தி செய்யும் பொருளின் விலை தாழ்ந்துவிட்டால்) குறைந்த ஊதியத்தை அடைய நேரிடலாம்.

சிறப்புத் தேர்ச்சியினால் சில கேடுகள் ஏற்படினும், அதனால் ஏற்படும் நன்மைகளைப் பெறுவதற்குப் பெரும்பாலும் மக்கள் அனைவரும் விரும்புகின்றனர் என்றே கருதுகிறேன். இதை விரும் பாதவர்கள் நவீனப் பொருளாதார வாழ்க்கையையே விரும்பாதவர்க ளாவர். வேண்டுமாயின், அவர்கள் சமுதாயத்தினின்று ஒதுக்கமாய் வாழட்டும். அதற்கெனத் தனிமையான தீவுகளும், மிகப்பழைய தனி இடங்களும் உலகில் நிறைய இருக்கின்றன.

உழைப்பு, முதல், நிலம் ஆகிய ஒவ்வொன்றின் சிறப்புத் தேர்ச்சியைப்பற்றி அல்லது சிறப்புப் பயனைப்பற்றி விளக்கமாக நான் கூறுவேன். எனினும், இம் மூன்றும் ஒன்றோடொன்று இணைந்தவையே. பொறிகள், துணைச்சாதனங்கள் ஆகியவற்றின் சிறப்புப் பயன்களினால் தான் இன்று பல வேலைகள் நடைபெறுகின்றன. எனவே, இவற்றினை இயக்குவதற்கும் சிறப்புப் பயிற்சி பெற்ற பல்வேறு தொழிலாளிகள் வேண்டும். உற்பத்தியாகும் பண்டங்களை அந்தந்த இடங்களில்மட்டும் விற்பனை செய்வதில்லை. தொலைவிலுள்ள பல இடங்களிலும் அவை விற்கப்படுகின்றன. இதன் விளைவாகச் சில இடங்கள் சிறப்படை கின்றன.

இருப்பினும், அண்மைத் தலைமுறைக் காலத்தில் ஏற்பட்டுள்ள உற்பத்திப் பெருக்கம் அனைத்திற்கும் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் வளர்ச்சி தான் காரணமென்று நாம் நினைக்கக்கூடாது. தொழில்நுட்ப அறிவில் ஏற்பட்டுள்ள வளர்ச்சியும் அதற்குக் காரணமாகும். என்றாலும், பல ஆராய்ச்சித் துறைகளில் ஏற்பட்டுள்ள சிறப்புத் தேர்ச்சியின் காரண மாகத்தான் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி ஏற்பட்டுள்ளது என்பது உண்மையே. அதுபோன்றே, உற்பத்திப் பெருக்கிற்கு, முதல் ஆக்க மும் ஒரு காரணமாகும். இங்கும் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் விளைவாக ஏற்பட்டுள்ள உற்பத்திப் பெருக்கமே முதல் ஆக்கத்திற்குத் துணை செய்துள்ளது. மேலும், உற்பத்திமுறை பல செயல்முறைப் பகுதி களாகப் பிரிப்பதற்கும், அதன் விளைவாகப் புதிய பல வேலைகள் தோன்றுவதற்கும் முதல் அவசியமாகிறது. இம் முதல் சிறப்புப் பயன் கொண்ட பொறிகள், துணைச்சாதனங்கள் ஆகியவற்றின் வடிவில் உள்ளது. இவ்வாறாக, சிறப்புத் தேர்ச்சி, தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி, முதல் ஆக்கம் ஆகிய மூன்றும் ஒருங்கிணைந்துதான் உற்பத்தி அளவினைப் பெருக்குகின்றன.

2. உழைப்பாளியின் சிறப்புத் தேர்ச்சி
(Specialization of Labour)

வேலைப் பாகுபாட்டின் (division of labour) நன்மைகளை விளக்குவதற்கு ஆடம் ஸ்மித் சிறப்பானதோர் உதாரணத்தைத் கொடுத்துள்ளார். 18ஆவது நூற்றாண்டில் இருந்த குண்டூசித் தொழிலே உதாரணமாகும். இந்த உதாரணத்தைப் பின்வருமாறு அவர் வரைந்தார். 'வேலைப் பாகுபாடு குண்டூசித் தொழிலை ஒரு தனிப்பட்ட தொழிலாகச் செய்துள்ளது. இதிலுள்ள இயந்திரத் தளவாடங்களும், ஒருவேளை வேலைப் பாகுபாட்டின் விளைவாகக் கண்டு பிடிக்கப்பட்டனவாக இருக்கலாம். இத் தொழிலில் பயிற்சி பெறுமலும், இதிலுள்ள பொறிகளைப் பயன்படுத்தத் தெரியாமலும் இருக்கும் ஒருவன், தனது விடாமுயற்சியினால் ஒரு நாளைக்கு ஒரு குண்டூசியையாவது செய்யமுடியுமா என்பது சந்தேகம். நிச்சயமாக 20 செய்ய இயலாது. ஆனால், இத் தொழில் இன்று நடத்தப்படும் முறையில் எல்லா வேலைகளும் சேர்ந்து ஒரு தனித் தொழிலாக இருப்பதோடு மட்டுமன்றி, முழுத் தொழிலும் தனித்தனிப் பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டு, ஒவ்வொரு பகுதியும் ஒரு தனித்தொழிலாக உள்ளது. ஒருவன் கம்பியை இழுக்கிறான்; மற்றொருவன் நீட்டுகிறான்; மூன்றாமவன் வெட்டுகிறான்; நான்காமவன் கூர்மையாக்குகிறான்; ஐந்தாவது மனிதன் குமிழ்வைக்க இராவுகிறான். குமிழ் வைப்பதற்கு இரண்டு மூன்று வேலைப் பகுதிகள் வேண்டியுள்ளன. குமிழைப் பொறுத்துவது ஒரு தனி வேலை. குண்டூசியை வெண்மையாக்குவது மற்றொரு தனி வேலை. காகிதத்தில் அவைகளை வைத்துச் சுற்றுவதே ஒரு தனி வேலை. இவ்வாறு குண்டூசி செய்யும் ஒரு முக்கியத் தொழில் 18 தனிச் செயல் பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது. சில உற்பத்தி நிலையங்களில் ஒவ்வொரு செயல் பகுதியையும் தனித்தனி மனிதர்கள் செய்கின்றனர். மற்ற நிலையங்களில் ஒருவனே சில சமயம் இரண்டு மூன்று செயல் பகுதிகளைச் செய்யக்கூடும். 10 ஆட்களைமட்டும் கொண்ட இவ் விதமான ஒரு சிறு உற்பத்தி நிலையத்தைக் கண்டேன். அங்குச் சிலர் அடுத்தடுத்து இரண்டு மூன்று செயல் பகுதிகளைச் செய்தனர். அவர்கள் ஏழைகளாயிருந்ததால், தகுந்த இயந்திரங்கள் அவர்களிடம் இல்லை. ஆயினும், கடினமாக உழைத்ததால் அவர்கள் ஒரு நாளில் 12 பவுண்டு ஊசிகளைச் செய்ய முடிந்தது. ஒரு பவுண்டில் நடுத்தரமான அளவு ஊசிகள் 4,000-க்கு மேல் இருந்தன. எனவே, இந்த 10 பேரும் சேர்ந்து ஒரு நாளைக்கு 48,000 ஊசிகள் செய்ய முடிந்தது. ஆகையால், ஒவ் வொருவரும் சராசரி ஆளுக்கு 4,800 ஊசிகளை ஒரு நாளில் செய்தனர் என்று கருதலாம். இந்தப் 'பத்துப்பேரும் இத் தனி வேலைப்பகுதிகளில் பயிற்சியற்றவர்களாயிருந்து, தனித்தனியாகப் பிரிந்து ஒவ்

வொருவரும் முழு ஊசியைச் செய்திருந்தால், ஒரு நாளைக்கு இருபது இல்லை, ஒன்றுகூட ஒருவனால் செய்திருக்க முடியாது. அப்படியே இருபது குண்டூசிகள் செய்திருந்தாலும் ஒருவேளை இன்றுள்ளதில் இருநூற்று நாற்பதில் ஒரு பங்குதான் செய்திருக்கமுடியும்; அப்படியின்றி ஓர் ஊசியைமட்டும் செய்திருந்தால், அது நாலாயிரத்து எண்ணூற்றில் ஒரு பகுதியேயாகும். பல வேலைப்பகுதிகளை இணைப்பதாலும் இத் தொழிலைச் சரியான முறையில் பகுப்பதாலும் இன்று அவர்களால் இவ்வளவு அதிகமாக உற்பத்தி செய்ய முடிந்தது.'

சிறப்புத் தேர்ச்சியுள்ளபோது, ஏதாவது ஒரு பொருளை, உதாரணமாக ஒரு சோடி செருப்புகளை அல்லது ஒரு நாற்காலியை ஒருவன் மட்டும் 'செய்து', அதைத் தான் விரும்பும் மற்றப் பொருள்களுக்கு மாற்றிக்கொள்ள முடியும். இருப்பினும், அவனது தொழிலுக்கு வேண்டிய கச்சாப் பொருள்களை அல்லது கருவிகளை ஒருவேளை அவனால் செய்யமுடியாது. எனவே, நவீன சமுதாய அமைப்பில் ஒரு பொருளை ஒருவனே செய்வது விதிவிலக்கான நிலையேயாகும்.

ஒரு தொழிற்சாலையிலோ, ஒரு ரயில்வேயிலோ, ஒரு கப்பலிலோ, ஏதாவதோர் உற்பத்தி நிலையத்திலோ பணிபுரியும் தொழிலாளிகள் பெரும்பாலும் பல பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றனர். உதாரணமாக, மேலே கொடுக்கப்பட்ட குண்டூசித் தொழிலைப்போன்றே இத் தொழிலிலும் ஒவ்வொருவரும் ஒரு தனி வேலைப்பகுதியைமட்டும் செய்யலாம். இவ்வாறு ஒரே உற்பத்தி நிலையத்தில் பல அல்லது நூற்றுக்கணக்கான வேலைப்பகுதிகள் இருக்கின்றன. அநேகமாய் ஒவ்வொரு பொருளையும் உற்பத்தி செய்வதற்கு—அதாவது கச்சாப் பொருளை முடிவுப் பொருளாக்குவதற்கு—பல்வேறு தொழில்களின் ஒத்துழைப்பு அவசியமாகிறது. உதாரணமாக, பஞ்சியை (நுகர்வோரின் கையிலுள்ள அல்லது பையில் உள்ள) கைக்குட்டைகளாகச் செய்வதற்குப் பருத்தி விளைவித்தல், விதைகளைப் பிரித்தெடுத்தல், நூல் நூற்றல், துணி நெய்தல், துணியை வெண்மையாக்கல் போன்ற பல்வேறு தொழில்களின் ஒத்துழைப்போடு, அவைகள் சம்பந்தப்பட்ட மொத்த வியாபாரம், சில்லறை வியாபாரம் ஆகிய தொழில்களின் ஒத்துழைப்பும் அவசியமாகிறது. மேலும், போக்குவரத்து, கட்டடம், நெசவாலைப் பொறிகள் செய்தல், பண்டகச்சாலை, விளம்பரம், இன்னும் பல தொழில்களின் ஒத்துழைப்பும் வேண்டியுள்ளது. இப் பல்வேறு தொழில்களிலுமுள்ள தொழிலாளிகள் அனைவரும் தத்தம் தொழில்களில் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்றவர்கள் என்பதையே இது சுட்டிக் காட்டுகிறது. மேலும், அத் தொழில்களில் ஒவ்வொருவரும் சிறப்பாக ஒரு பணியைமட்டுமோ அல்லது சில பணிகளைமட்டுமோதான் செய்கிறார் என்பதும் வலியுறுத்தப்படுகிறது.

யக்கள் அனைவரும் அவரவர் விரும்பும் பணிகளைச் செய்ய விரும்பு கின்றனர். எல்லோருடைய உளப்பற்றுதல்களும் ஒரேமாதிரியாக இருப்பதில்லை. இப் பற்றுதல்கள் ஒன்று இயல்பாக ஏற்பட்டனவாகவோ அல்லது முயன்று பெறப்பட்டனவாகவோ இருக்கலாம். எவ்வா றிருப்பினும் ஒவ்வொருவரும் தாம் விரும்புகின்ற பணியைச் செய்வ தற்குச் சிறப்புத் தேர்ச்சி வாய்ப்பளிக்கிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட பணிக் குத் தேவையான உளப்பற்றுதலைக் கல்வியின்மூலமோ செயற் பழக்கத்தினாலோ பெறுவதற்கும் சிறப்புத் தேர்ச்சி தூண்டுகோலாக உள்ளது.

மேலும், பல்வேறு தொழில்களிலும் வேலைகளிலும் எந்தத் தொழிலை அல்லது வேலையை வேண்டுமானாலும் ஒருவன் செய்யலாம். ஆனால், சிறப்புத் தேர்ச்சி என்றால், ஒவ்வொருவனும் தான் எந்த வேலையில் திறமைமிக்கவனாக இருக்கின்றானோ, அந்த வேலையைச் செய்கிறான் என்பது பொருளல்ல. அவ்வாறு ஒவ்வொருவனும் தன் தன் திறமைக்கேற்ற வேலையில் ஈடுபடும் நிலை மடைமை நிலையாகும். உதாரணமாக, ஒரு மருத்துவர் தமது மருத்துவத் தொழிலில் மிகச் சாதாரணமாயும், தட்டெழுத்து வேலையில் மிகச் சிறந்தவராயும் இருக்கலாம். இருப்பினும், தட்டெழுத்து வேலையை செய்யாது, மருத் துவராகவே அவர் பணியாற்றுகிறார். தட்டெழுத்தில் தம்மைக்காட்டிலும் திறமை குன்றிய ஒருவரை அவர் வேலைக்கமர்த்திக்கொள்கின்றார். அப்படிச் செய்வதுதான் சரியானது. ஏனெனில், தட்டெழுத்தாளர்களை விட மருத்துவர்கள் குறைவு; அதோடு அவரது தட்டெழுத்துப் பணியைக் காட்டிலும் மருத்துவப் பணியைத்தான் சமூகம் அதிகமாக விரும்பு கிறது. எனவே, அவரது மருத்துவப் பணியே சமூகத்திற்கு அதிகப் பயனுள்ளதாகும். முதலாளித்துவ அமைப்பையுடைய சமுதாயத்தில் அவர் மருத்துவராகத்தான் அதிக ஈட்டத்தைப் பெறமுடியும்; மத்திய திட்ட அமைப்பைக் கொண்ட சமுதாயத்திலோ (சர்வாதிகாரி இவ் வுண்மைகளை அறிந்திருப்பின்) தட்டெழுத்தாளராக அன்றி, மருத்துவ ராகவே அவர் பணியாற்றவேண்டுமென ஆணைபெறுவார்.

இதுபோன்றே, உயர்ந்த கூலியைப் பெறும் தொழிலாளிகளில் பலர், இப்பொழுது அவர்கள் செய்யும் வேலைகளைக்காட்டிலும் தோட்ட வேலை, தச்சுவேலை, சமையல்வேலை ஆகியவை போன்ற வேலைகளில் கெட்டிக்காரர்களாயிருக்கலாம். ஒருவேளை இவ் வேலைகளில் அவர்கள் தங்கள் ஓய்வு நேரங்களில் ஈடுபடலாம். ஆனால், தற்போது அவர்கள் செய்யும் வேலைகளில்தான் சமுதாயத்திற்கு அதிகப் பயனுண்டு. எனவேதான், அவ் வேலைகளில் அவர்கள் உயர்வான ஊதியத்தைப் பெறமுடிகிறது.

சில சமயங்களில் பல்வேறு வேலைகளிலுள்ள உழைப்பாளிகளுக் கேற்படும் தேவை மாறுவதும் உண்டு. எடுத்துக்காட்டாக, ஒருவன்

வீட்டு வர்ணம் பூசுதல், லாரி ஓட்டுதல் ஆகிய இரண்டிலுமே திறமை யுடையவனாக இருக்கலாம். லாரி ஓட்டுபவர்களைக்காட்டிலும் வர்ணம் பூசுபவர்கள் சில சமயம் குறைவாக இருக்கலாம். அப்போது, மத்தியத் திட்ட முறை அமைப்பில் அவன் வர்ணம் பூசச் செல்லும்படி ஆணை பெறுவான். முதலாளித்துவ அமைப்பிலோ வர்ணம் பூசும் வேலையில் அவன் உயர்ந்த கூலியைப் பெறமுடியும் என்றாலும், ஈட்டத்தில் நாட்டம் கொள்ளாது லாரி ஓட்டும் வேலையையே அவன் விரும்பினாலன்றி, வர்ணம் பூசும் வேலைக்குத்தான் அவன் செல்வான். இதற்கு மாறாக, லாரி ஓட்டுபவர்களுக்கு அதிகக் கிராக்கி ஏற்படும் போது, இதற்கு மாறான நிலை ஏற்படும்.

எனவே, எந்தெந்த வேலைகளில் மக்கள் மிக்க திறமைசாலிகளா யிருக்கின்றனரோ அந்தந்த வேலைகளில் அவர்களை அமர்த்துவதற்குப் பதிலாக, அவர்கள் எந்தெந்த வேலைகளைச் செய்தால் சமுதாயத்திற்கு அதிகப் பயன் ஏற்படுமோ, அந்தந்த வேலைகளில் அவர்களை அமர்த்து வதுதான் முதலாளித்துவ முறை அமைப்பிலும் மத்தியத் திட்ட முறை அமைப்பிலும் உள்ள குறிக்கோளாகும்.

8. முதலின் சிறப்புத் தேர்ச்சி (Specialization of Capital)

மனிதனால் ஆக்கப்பட்ட பலவகையான சொத்துகளில் பற்பல நிலை முதல் சொத்துகளை நாம் காண்கின்றோம். அவற்றில் ஒவ்வொன்றும் ஒவ்வொரு நோக்கத்திற்காகத் திட்டமிடப்பட்டு செய்யப்பட்டுள்ளது. பல்லாயிரக்கணக்கான ஏக்கர் நிலங்களுக்கு நீர்ப்பாசன வசதியை அளிக்கும் பிரம்மாண்டமான அணைகள் முதல் தக்கை வாங்கிகள் (cork screws) போன்ற சிறு கருவிகள்வரை பல்வேறு நிலைமுதற் கருவிகள் உள்ளன.

பெரும்பாலும் அவைகள் அனைத்தும் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் விளைவாக ஆக்கப்பட்டவை. புதிய முதற் கருவிப் பொருள்களைக் கண்டுபிடிப்பதிலும் அவற்றைத் திருத்தம் செய்வதிலும் பலர் சிறப்புப் பயிற்சி பெற்றுள்ளனர். இரும்பு, எஃக்கு தொழில், பொறியாண்மை, கட்டடம், இன்ன பிற கட்டமைப்புத் தொழில்களில் காணப்படும் திறம் பெற்ற தொழிலாளிகளைப்போல், மேற்கூறிய சொத்துகளைத் தக்க முறையில் அமைப்பதிலும் பலர் சிறப்புப் பெற்றுள்ளனர். இவ்வகைத் தனிப்பயன் சொத்துகள் பல்லாயிரக்கணக்கான புது வேலைகளைத் தோற்றுவித்துள்ளன. ரயில்வே, கப்பல், ஆகாயவிமானம், ரேடியோ, சினிமா ஆகிய தொழில்களோடு தொடர்புடைய பல்வேறு தொழில்கள் இதற்குச் சில எடுத்துக்காட்டுகளாகும்.

போக்குவரத்து, செய்தித் தொடர்பு ஆகிய சாதனங்கள் வளர வளர, பரிவர்த்தனை நடைபெறும் இடங்களும்—சிறப்புத் தேர்ச்சியும்—விரிவாகியுள்ளன. இன்று உலக அங்காடியில் பற்பல பொருள்கள் இடம் பெற்றுள்ளன. இப் பெருக்கத்திற்குப் புதிய கண்டுபிடிப்புகள் மட்டு மன்றிக் குளிர்முறைப் பாதுகாப்பு, பொருள்களை டப்பாக்களில் வைத் தனுப்பும் முறை, உணவுப் பண்டங்களைப் பாதுகாக்கும் இதர வழிகள் முதலியனவும் உதவியுள்ளன.

மனித சக்தியால் செய்யமுடியாத அரும்பெரும் செயல்களைச் செய்வதற்குச் சக்திவாய்ந்த இயந்திர சாதனங்கள் உதவுகின்றன. அதோடு மனிதனைக்காட்டிலும் அவைகள் விரைவாகவும் கச்சிதமாகவும் உற்பத்தி செய்ய உதவுகின்றன. இயந்திரங்களைக் கையாள்வது என்றால், ஒரு தொழில், பல வேலைப்பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றது என்று பொருள் ஆகும். ஒவ்வொரு வேலைப்பகுதியையும் ஒருவனே செய்கின்றான்; அல்லது (வேலை செய்வதற்கு வேண்டிய சக்தியை இயந்திரங்களே அளிப்பதால்) அவ் வேலைப்பகுதியை ஒருவனே கண் காணிக்கின்றான். இவ்வாறாக, இயந்திரங்களின் சார்பான பற்பல வேலைகள் ஏற்படுகின்றன. பொதுவாக, இவ் வேலைகளைப் பயில்வ தற்கு நீண்டகாலம் அவசியமில்லை; மற்ற வேலைகளைப் போன்று இவற்றிலும் பழக்கத்தின் விளைவாகவே தேர்ச்சி ஏற்படுகிறது. இச் சிறப்புத் தேர்ச்சியினால் ஏற்படும் நன்மைகளில் ஒன்றை ஆடம் ஸ்மித் எடுத்துக் காட்டியுள்ளார். அதாவது, ஒரு தொழிலில் ஒரு வேலைப் பகுதியிலிருந்து மற்றொன்றிற்குச் செல்லவேண்டிய அவசியம் தொழிலாளிகளுக்கு இல்லாததாலும், புதியதொரு வேலைப் பகுதிக்குத் தங்களைத் தயார் செய்துகொள்ளவேண்டிய அவசியம் இல்லாததாலும் நேரம் வீணாவதில்லை. கன்வேயர் பெல்ட் (conveyer-belt) முறை யைக் கொண்ட பல வேலைப்பகுதிகளில் ஒன்றைமட்டுமே ஒருவன் செய்யும்போது, அல்லது தானாக இயங்கும் ஓர் இயந்திரத்தைமட்டும் அவன் கண்காணிக்கும்போது அது முற்றிலும் உண்மை. எவ்வா றெனில், திரும்பத்திரும்ப அவன் ஒரே வேலையைமட்டும் செய்து கொண்டிருப்பான்.

சிறப்புத் தேர்ச்சி உள்ளபோது, சாதனக் கருவிகள் சிக்கனப் படுத்தப்படுகின்றன என்றும் ஆடம் ஸ்மித் கூறியுள்ளார். இது சிறப்புத் தேர்ச்சியின் மற்றொரு நன்மையாகும். தம் தொழிலில் நிபுணர்களாயிருப்போர் மட்டும்தான்—உதாரணமாக, தச்சன்—தம் தொழிலுக்கு வேண்டிய கருவிகள் அனைத்தையும் வைத்திருக்கவேண்டி யுள்ளது; மற்றவர்கள் அக் கருவிகளை வைத்திருப்பதற்குப் பதிலாகச் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்றோரிடமிருந்து அவர்களது பணியைப் பெறுவர். மேலும், சிறப்புத் தேர்ச்சி, பெருவாரியான உற்பத்திக்கு வாய்ப் பளிக்கின்றது. பெருவாரியாக உற்பத்தி செய்யும்போது அதிக

உற்பத்தித் திறன் பெற்ற இயந்திரங்களும் துணைச் சாதனங்களும் பயன்படும். இருப்பினும், பேரளவில் உற்பத்தி செய்யவேண்டுமாயின், அவ் வுற்பத்திப் பொருளுக்குள்ள தேவை அதிகமாயிருத்தல் அவசியம். இல்லையெனில், இயந்திரங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் முழுச் சக்திக்குப் பயன்படுத்த இயலாது. உதாரணமாக, செருப்புத் தைக்கும் தொழிலை எடுத்துக்கொள்வோம். இத் தொழிலுக்கு வேண்டிய மூலதனமும் தொழிலாளிகளும் பல்வேறு சிறு நிலையங்களில் சிதறிக்கிடக்கும்போது உற்பத்தி செய்யக்கூடிய அளவைக்காட்டிலும் அதே மதிப்புடைய பெரிய இயந்திர சாதனங்களைக்கொண்டு பெரிய தொழிற்சாலையில் ஏராளமான செருப்புகளை உற்பத்தி செய்யமுடியும். ஆனால், செருப்புகளை விற்பனை செய்வதற்கான அங்காடி மிகச் சிறியதாயிருப்பின் பெரிய இயந்திர சாதனங்கள் பெரும்பாலும் பயனற்றுக் காணப்படும். எனவே, அப் பகுதியிலுள்ள மக்கள் செருப்புத் தொழிலில் முன்பைவிட குறைந்த அளவு முதலீடு செய்து எளிதான கருவிகளைக் கொண்டு உற்பத்தி செய்வதும், எஞ்சிய முதலைப் பிற தொழில்களில் பயன்படுத்துவதும் அதிகப் பயனுடையதாகும். பெருவாரி உற்பத்தி சிறப்புத் தேர்ச்சியின் ஒரு பண்பேயாகும். ஒவ்வொரு மாவட்டமும் தனக்கு வேண்டிய எல்லாப் பொருள்களையும் உற்பத்தி செய்ய இயலாமல், தனித்தனித் துறையில்மட்டும் ஈடுபட்டால்தான் அது சாத்தியமாகும்.

4. தொழிலின் இடச்செறிவு (The Location of Industry)

மக்களைப்போன்றே மாவட்டங்களும் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெறுகின்றன. இது தொழில் இடப் பாகுபாடு (territorial division of labour) எனப்படும். ஏன் சில மாவட்டங்கள்மட்டும் சில பொருள்களுக்குச் சிறப்புப் பெற்றனவாக உள்ளன என்னும் கேள்வி, ஏன் சில மாவட்டங்களில்மட்டும் குறிப்பிட்ட சில பொருள்கள் உற்பத்தியாகின்றன என்னும் வினா போன்றதே. தொழில்கள் அனைத்தும் அவை இருக்கின்ற இடங்களில் அமைக்கப்பட்டிருப்பது ஏன்?

இக் கேள்விக்கு விடையளிப்பது, சில தொழில்களைப் பொறுத்தவரை எளிது. உதாரணமாக, கனிப்பொருள்கள் எங்குக் கிடைக்கின்றனவோ அங்குதான் சுரங்கத் தொழிலை அமைக்கமுடியும். வெப்பமான நாடுகளில்மட்டும் விளையக்கூடிய பொருள்கள் குளிர்மிக்க நாடுகளில் விளையா. குளிர்மிக்க நாடுகளில்மட்டுமே மென்மயிருள்ள விலங்குகள் காணப்படும் (அல்லது வளர்க்கப்படும்). மரம் அடர்ந்த காடுகளில்தான் மரம் வெட்டும் தொழில் நடைபெறும். மீன் கிடைக்கும் இடங்களில்மட்டுமே மீன் பிடிக்கும் தொழில் இருக்கும். தகுதியான துறைமுகங்கள் இருந்தால்தான் கப்பல்கட்டும் தொழில் நடைபெறும்.

பயிர்த்தொழில் நடைபெறும் நிலத்தினை எடுத்துக்கொள்வோம். சில மாவட்டங்களிலுள்ள நிலவளம் அழியாமலிருப்பதற்கு, மாற்றுப் பயிர்முறை (rotation of crops) அவசியமாகிறது. மற்ற மாவட்டங்களில் கலப்புப் பண்ணை முறையை (mixed farming) மேற்கொள்வது பல வழிகளில் நன்மையாக உள்ளது—விவசாயிக்கு வருடம் முழுவதும் பண்ணையில் வேலை இருப்பதால் வருவாய் அதிகரிக்கும் ; தனது கால்நடைகளின் உரங்கள் பயிர்களைச் செழுமையாக்கும். இவ்விதமான பிரச்சினைகளையன்றி, ஒரு நிலத்தில் எந்தப் பயிர் அதிகமாக விளையுமோ அதை விளைவிக்காமல், சமூகத்திற்கு அதிகமாகத் தேவைப்படும் பயிரை விளைவிப்பதே நோக்கமாகும். எடுத்துக்காட்டாக, சில நிலங்களில் மரவள்ளிக்கிழங்கு நன்றாகவும், மணிலாச் சணல் சுமாராகவும் விளையலாம். இரண்டு பொருள்களுக்கும் ஏறத்தாழ ஒரே உற்பத்திச் செலவு இருக்கும்போது, மரவள்ளிக் கிழங்கைவிட மணிலாச் சணலிற்கு அதிகக் கிராக்கி இருக்கும்போது அந் நிலங்களில் மணிலாச் சணலைப் பயிரிடுவதே சமுதாயத்திற்கு அதிக நன்மையாகும். எனவே, விலைவாசி முறைப்படி, மரவள்ளிக்கிழங்கைவிட மணிலாச் சணலை விளைவிப்பது அதிக இலாபகரமானதால் அதுவே விளைவிக்கப்படும்.

உழைப்பாளிகளின் திறமை இயல்பானதாகவோ, முயன்று அடையப்படுவதாகவோ இருப்பதுபோல், நிலவளமும் இயற்கையானதாகவோ செயற்கையானதாகவோ இருக்கலாம். உதாரணமாக, குறிப்பிட்டதொரு பயிரை விளைவிப்பதற்கேற்ற மண்வளமும் தட்பவெப்ப நிலையும் ஒருசில நிலங்களுக்குமட்டுமே இருக்கலாம். எனினும், நீர்ப்பாசன வசதி அல்லது செயற்கை உரமிடும் வசதியை மற்ற நிலத்திற்கு அளிப்பதன்மூலம் அந் நிலத்திலும் அப் பயிரை விளைவிக்கக்கூடும். இவ்வாறாகவே, சில பயிர்கள் சிறப்பாக விளையும் சில நிலங்கள் இயற்கை வளத்தோடு செயற்கை வளமும் பெற்றுள்ளன.

சில நாடுகள் பருத்தி, புகையிலை, கரும்பு, ரப்பர், தேயிலை, கொக்கோ, எலுமிச்சை போன்ற பழங்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்கென்றே பயிரிடுகின்றன. அந் நாடுகள் சுய நிறைவை அடைவதற்குத் தம்முடைய ஏற்றுமதிப் பொருள்களின் விளைச்சலைக் குறைத்துக் கொண்டு, உணவுப் பொருள்களின் உற்பத்தியை அதிகமாக்கவேண்டும் எனப் பலர் கருதுவர். சில சமயங்களில் இக் கருத்து பயனுள்ளதுதான். ஆனால், சுயநிறைவை அடைவதற்காக உற்பத்தி செய்யும் உணவுப் பொருள்களைக்காட்டிலும் ஏற்றுமதிக்கென உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் நிகர மதிப்பு அதிகமாயிருக்கும்போது, சிறிய அளவில் உணவுப் பொருள்களை அதிகமாக உற்பத்தி செய்து அடையக்கூடிய வருவாயைக் காட்டிலும், தற்போது ஏற்றுமதி செய்யும் பொருள்களையே உற்பத்தி செய்து அவைகளை ஏற்றுமதி செய்வதன்மூலம் அந் நாடுகள் தமக்கு

வேண்டிய உணவுப் பொருள்களை இறக்குமதி செய்வதால் பெறும் வருவாய் உண்மையில் அதிகமாயிருக்கும்.

பொறிவழித் தொழில்களின் இடச்செறிவிற்குப் பல காரணங்கள் இருப்பினும், பெரும்பாலும் போக்குவரத்துச் செலவின் சக்தியே முக்கியமான காரணமாகும். ஒரு தொழிலில் ஒரு டன் பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்கு ஒரு டன்னிற்கும் அதிகமாக மூலப்பொருள் தேவைப்படுமாயின், மூலப்பொருள் கிடைக்கும் இடத்தில் அத் தொழிலை அமைப்பதே நன்று. ஆனால், அத் தொழிலில் உற்பத்திப் பொருளுக்கு ஏற்படும் போக்குவரத்துச் செலவு மலிவாய் இருக்கவேண்டும். இரும்பு-எஃகு தொழில் இதற்குச் சிறந்த சான்றாகும். இரும்புக் கனிப்பொருள் களில் 50 சதவீதம் இரும்புச் சத்து இருந்தால், ஒரு டன் தேனிரும்பை (pig-iron) உற்பத்தி செய்வதற்குச் சுமார் இரண்டு டன் இரும்புக் கனிப்பொருள் தேவை ; 33 சதவீதம் இருக்குமாயின், ஏறத்தாழ மூன்று டன் இரும்புக் கனிப்பொருள் தேவை. அதோடு, ஒரு டன்னிற்குச் சற்று அதிகமாகச் சுட்ட நிலக்கரியும் தேவை. எனவே, நிலக்கரி அல்லது இரும்புக் கனிப்பொருள் வெட்டி எடுக்கப்படும் சுரங்கங்களுக்கு அருகில்தான் ஊதுலைகள் (blast furnaces) அமைக்கப்பெறுதல் வேண்டும். ஒரு தொழிலுக்கு வேண்டிய சில மூலப் பொருள்கள் ஒன்றுக்கொன்று அருகில் கிடைக்கவில்லையெனில், அவற்றுள் எந்தப் பொருள் அத் தொழிலுக்கு அதிகம் தேவைப்படுகிறதோ அந்தப் பொருள் கிடைக்கின்ற இடத்தில்தான் தொழில் நிலைக்கும். இன்றுள்ள இரும்பு எஃகு தொழிலின் தொடக்கக்காலத்தில் ஒரு டன் தேனிரும்பை உற்பத்தி செய்ய பல டன் நிலக்கரி தேவைப்பட்டது ; அதோடு இரும்புக் கனிப்பொருளில் 50 சதவீதத்திற்குமேல் தனி இரும்புச் சத்து இருந்தது. எனவே, ஊதுலைகள் நிலக்கரிச் சுரங்கங் களுக்கு அருகில் அமைக்கப்பட்டதால் போக்குவரத்துச் செலவு குறைந்தது. ஆனால், இத் தொழிலில் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றத்தின் காரணமாக, இன்று ஒரு டன் தேனிரும்பிற்கு ஒரு டன் அல்லது அதற்குச் சற்று அதிகமாகத்தான் நிலக்கரி தேவைப்படுகிறது. ஆனால், பிரிட்டனிலும் மேற்கு ஐரோப்பாவிலும் உள்ள வளமான இரும்புக் கனிப்பொருள் சுரங்கங்கள் பெரும்பாலும் வெறுமையாகிவிட்டன. அதுமட்டுமன்றி, வளமற்ற சுரங்கங்களில் கிடைக்கும் கனிப் பொருளில் 33 சதவீதம் அல்லது அதற்கும் குறைந்த வீதத்தில்தான் இரும்புச் சத்து உள்ளது. எனவே, ஊதுலைகளை இரும்புச் சுரங்கங் களுக்கருகிலேயே நிறுவி, ஒவ்வொரு டன் தேனிரும்பிற்கும் வேண்டிய (ஒரு டன்) நிலக்கரியை அங்கு கொண்டுவருதலே இலாபகரமாயுள்ளது. இதற்கு மாறாக, ஊதுலைகளை நிலக்கரிச் சுரங்கங்களுக்கு அருகில் நிறுவி யிருந்தால், ஒவ்வொரு டன் நிலக்கரிக்கும் மூன்று அல்லது அதற்கும் அதிகமான டன் இரும்புக் கனிப்பொருள்களைக் கொண்டுவர வேண்டிய

திருந்திருக்கும். பிரிட்டனில் முன்பெல்லாம் நிலக்கரிச் சுரங்கங்களுக்கு அருகில் அமைக்கப்பட்டிருந்த ஊதுலைகள் எல்லாம் இன்று கனிப் பொருள் சுரங்கங்களுக்கருகில், மிட்லண்ட்ஸ் பகுதியில் காணப் படுவதற்கும் இதுவே காரணம் ஆகும்.

இதற்கு மற்றோர் உதாரணமாக மர அறுவைத் தொழிலையும் மரக் கூழ் செய்தொழிலையும் கூறலாம். மரங்கள் அதிகமாகக் காணப்படும் இடங்களுக்கருகிலோ அல்லது கால்வாய்களின்மூலம் அவற்றைச் சிக்கனமாகக் கொண்டுவரக்கூடிய இடங்களிலோ இத் தொழில்கள் காணப்படும். எனினும், மரத்தால் தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள்'செய்யும் தொழில் அவ்வாறு அமைக்கப்படுவதில்லை. ஏனெனில், இச் சாமான்கள் பளுவானவைமட்டுமன்றி, அவைகளை அங்காடிக்கு அனுப்புவதற்கு ஏற்படும் செலவுகளும் அதிகமாயிருக்கும். எனவே, இத் தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள் அதிகமாகத் தேவைப்படும் நகரங்களுக்கு அருகில்தான் இத் தொழில் செய்யப்படுகிறது.

கப்பல் போக்குவரத்து, சாலைப் போக்குவரத்தைக்காட்டிலும் மலிவானது. எனவே, ஏற்றுமதிக்காகப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழில்கள், சிறப்பாக இத் தொழில்கள் தமக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள்களை இறக்குமதி செய்வதாயிருந்தால், இவை துறை முகங்களிலும் அல்லது அவற்றிற்கருகிலும் நிறுவப்படும்.

செங்கல் செய்யும் தொழிலும், தாதுநீர் (mineral water) தயார் பண்ணும் தொழிலும் பெரும்பாலும் எல்லா இடங்களிலும் பரவலாகக் காணப்படுகின்றன. ஏனெனில், இவற்றை உற்பத்தி செய்வதற்கு வேண்டிய மூலப் பொருள்கள் மிகப்பளுவானவை. முடிவுப் பொருள் களின் எடை அளவு மூலப்பொருள்கள் தேவை. எனவே, இதுபோன்ற தொழில்கள், பெரும்பாலும் எல்லா நகரங்களுக்கருகிலும் அப் பொருள்கள் தேவைப்படும் எல்லா இடங்களிலும் நிறுவப்படுகின்றன. இதுபோன்றே, விரைவில் விற்கப்படவேண்டிய ரொட்டி, ஐஸ் போன்ற தொழில்களும் அவை தேவைப்படும் இடங்களில் அமைகின்றன. நிற்க, செங்கல் போன்றதொரு பொருள் *B* என்ற இடத்தைக் காட்டிலும் *A* என்னும் இடத்தில் மலிவாகச் செய்யப்படலாம். ஆனால், *A* என்ற இடத்தில் விற்கப்படும் விலைக்கும் *B*-ல் விற்கப்படும் விலைக்கும் உள்ள வேறுபாட்டைக்காட்டிலும், *A*-லிருந்து *B*-க்கு செங்கல்லை அனுப்புவதில் ஏற்படும் செலவு அதிகமாயிருப்பின், இரண்டு இடங்களிலுமே அது உற்பத்தி செய்யப்படலாம்.

சில தொழில்களில் பேரளவில் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பெரிய தொழில்நிலையங்கள் ஒருசிலமட்டும் இருக்கலாம். இவ்விதத் தொழில் நிலையம் ஒன்று குறிப்பாக ஓரிடத்தில் காணப்படுவதற்குப் பொருத்தமான காரணம் ஒருவேளை இல்லாதிருக்கலாம். உதாரண

மாக, ஹென்ரி ஃபோர்டு (Henry Ford) அவர்கள் தமது மோட்டார் தொழிலை டெட்ராய்ட் (Detroit) நகரத்தில் நிறுவியுள்ளதற்குக் காரணம் யாதெனில், அதுதான் அவர் சொந்த ஊர். ஆனால், இது போன்று ஒவ்வொரு நகரத்திலும் நாம் மோட்டார் தொழிலைக் காண முடியாது.

அடுத்து, பல வேலைப்பகுதிகளையும் ஒரே தொழிலில் இணைப்பதனால் சில சமயம் பல நன்மைகள் ஏற்படலாம். இதற்கு இரும்பு-எஃகு தொழிலே சிறப்பான உதாரணமாகும். ஊதுலைகள் இருக்கும் இடங்களில்தான் எஃகு உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. ஏனெனில், எஃகு துண்டு சூடாகவே ஒரு வேலைப்பகுதியிலிருந்து மற்றொன்றிற்கு மாறினால் எரிபொருள்களில் சிக்கனம் ஏற்படும்.

மேலும், ஒரு தொழில் ஒரு பகுதியில்மட்டும் செறிவடையும் போது அதனால் பல நன்மைகள் ஏற்படுகின்றன. இதற்கு லங்காஷயர் (Lancashire) பருத்தி நெசவுத்தொழில் சிறந்த எடுத்துக்காட்டாகும். அங்குப் பருத்தி நெசவாலைத் தொழிலுக்கு வேண்டிய திறம்பெற்ற தொழிலாளிகள் எப்பொழுதும் உள்ளனர்; அதோடு அத் தொழிலின் துணைத்தொழில்களும் அங்கேயே இருப்பதால், இயந்திரங்களை வேண்டியபோது மாற்றவும் பழுதுபார்க்கவும் வசதி இருக்கிறது. மேலும், அத் தொழிலுக்குப் பண உதவி செய்யும் பாங்குகள் அத் தொழிலின் முக்கியத்துவத்தையும், அதற்குக் கடனுதவி செய்யவேண்டிய அவசியத்தையும், அத் தொழிலின் உற்பத்தி நிலையையும் நன்றாக அறிந்துள்ளன. லங்காஷயரில் செறிந்துள்ள அத் தொழிலுக்குப் பணியாற்றப் பல போக்குவரத்து வசதிகளும் ஏற்பட்டுள்ளன.

நூறு ஆண்டுகளுக்குமுன் பிரிட்டனில் மட்டுமன்றி, இதர நாடுகளிலும் நிலக்கரிச் சுரங்கங்களுக்கருகில்தான் பெரும்பாலான பொறிவழித் தொழில்கள் நிறுவப்பட்டிருந்தன. ஐம்பது ஆண்டுகளுக்கு முன்புகூட இவ்வாறுதான் தொழில்கள் நிறுவப்பட்டன. அப்பொழுது சக்தியை உண்டாக்குவதற்கு நிலக்கரியே பெரும்பாலும் பயன்பட்டது. ஆனால், மின்சக்தி பரவலாக விநியோகிக்கப்பட்டும், கொதிகலன் இன்னும் பிற சாதனங்களில் முன்னேற்றம் ஏற்பட்டும் உள்ள இக் காலத்தில் நிலக்கரியின் முக்கியத்துவம் குறைந்துவிட்டது. தற்போது பல தொழில்களை, சிறப்பாக 'சிறுரகத்' தொழில்களை எந்த இடத்திலும் நடத்தமுடியும். இருப்பினும், தொழில்கள் பல பகுதியில் மட்டும் செறிவாக நிறுவப்படுமாயின், அதற்குத் தகுந்த உழைப்பாளிகள் எளிதில் கிடைப்பதும், அரசாங்கத்தின் கொள்கையுமே காரணங்களாகும். இவற்றுள் அரசாங்கக் கொள்கை மிகவும் முக்கியமான காரணமாகும். ஓரிடத்தில் தொழில் இடச்செறிவு

ஏற்படுவதற்குப் பல காரணங்கள் இருப்பினும், அதற்கு மிகவும் முக்கியமான மற்றொரு காரணமும் உண்டு; அதாவது, அவ்விடத்தில் மக்கள் வாழ்வதற்கு வசதிகளிருக்கவேண்டும். ஏராளமான நிலக்கரியும் இரும்புக் கனிப்பொருள்களும் வடதுருவத்தில் கிடைத்தபோதிலும் அங்குப் பொறிவழித் தொழிலை நிறுவமுடியாது. மாருக, அங்குள்ள கனிப்பொருள்கள் மித உஷ்ணமான பிறிதோர் இடத்திற்குக் கொண்டுவரப்படும் (உதாரணமாக, ஸ்வீடனின் வட பகுதியிலிருந்து இரும்புக் கனிப்பொருள்கள் இதர பகுதிகளுக்கும் கொண்டு செல்லப்படுகின்றன). லண்டனின் புறநகர்ப் பகுதிகளில் சிறுரகத் தொழில்கள் பல ஏற்பட்டுள்ளன. அத் தொழில்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களுக்கு லண்டன் நகரிலேயே கிராக்கி உள்ளது. அதோடு, லண்டன் ஒரு துறைமுகப்பட்டினமாயும் உள்ளது. நிர்வாகிகளும் அவர்கள் குடும்பத்தினரும், இன்னும் இதர தொழிலாளிகளும் லண்டனில் வாழ விரும்புகின்றனர்.

ஒரு தொழில் ஓரிடத்தில் நிறுவப்பட்டபின், அதைக்காட்டிலும் மேலானதொரு நிலை ஏற்பட்டாலொழிய, அது அவ்விடத்தில்தான் நிலை பெறும். உதாரணமாக, ஸ்ட்ராஃபோர்டு ஷயரிலுள்ள (Stafford-shire) 'ஐந்து நகரங்கள்' மண்பாண்டத் தொழிலுக்குச் சிறப்புப் பெற்றுள்ளன; ஆனல், அத் தொழிலுக்கு வேண்டிய மண் பெரும்பாலும் கார்ன்வாலிலிருந்துதான் (Cornwall) கொண்டுவரப்படுகிறது. 18ஆம் நூற்றுண்டில் அத் தொழிலை அங்கு ஆரம்பித்தபோது அதற்கு வேண்டிய மண் இருந்தது. எனவே, அத் தொழில் விரிவடைந்தது. பின்பு போதிய அளவு மண் அங்குக் கிடைக்காதபோதிலும் அத் தொழிலுக்குத் தேவையான உழைப்பாளிகள் கிடைப்பதால் அது அங்கேயே நிலைத்துவிட்டது. தொழிலுக்கு வேண்டிய மண் கார்ன்வாலிலிருந்தும் இன்னும் பிற இடங்களிலிருந்தும் பெறப்படுகின்றன.

சில்லறைக் கடைகள், சலவைத் தொழில்கள், சிற்றுண்டிச் சாலைகள், சினிமாக்கள் ஆகிய தொழில்கள் மக்களின் நெருக்கத்திற்கேற்பப் பரவலாக நிறுவப்படுகின்றன. நகரங்களின் நெருக்கடியான பகுதிகளில் கடைகள், சிற்றுண்டிச் சாலைகள், சினிமாக் கொட்டகைகள் முதலியனவும் அதிக எண்ணிக்கையில் இருக்கின்றன. அதோடு, மருத்துவ நிபுணர்களும் இதர நிபுணர்களும் அங்கு அதிக எண்ணிக்கையில் இருப்பர். ஏனெனில், இப் பணிகளெல்லாம் நுகர்வோருக்கு நேரடியாகச் செய்யப்படவேண்டியுள்ளது.

உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும் சமூகத்திற்கு அதிக பட்ச நலனை அளிக்கும் வகையில் பயன்படுத்தவேண்டும் என்ற பொதுக் கொள்கை மாவட்டங்களின் சிறப்புத் தேர்ச்சிக்கும்

பொருந்தும். மூலப்பொருள்கள் கிடைக்கும் இடத்தில் தொழிலை நிறுவுவதன்மூலம் போக்குவரத்துச் செலவு குறைக்கப்படும். அதனால், அப் போக்குவரத்திற்குத் தேவைப்படும் சாதனங்கள் வேறு பொருள் களை அல்லது பணிகளை உண்டாக்கப் பயன்படும். ஒரு மாவட்டம் ஒருசில தொழில்களில் எந்த ஒரு தொழிலிலும் சிறப்புப் பெறமுடியும். இருப்பினும், அத் தொழில்கள் அனைத்திலும் சிறப்புப் பெறக்கூடிய அளவிற்கு அம் மாவட்டம் பெரியதாக இருப்பதில்லை. எனவே, எந்தத் தொழிலில் சிறப்பெய்துவது அதிகச் சாத்தியமானதோ அந்தத் தொழிலில்மட்டும் அது சிறப்பாக ஈடுபடலாம். ஆனால், பிற மாவட்டங் களின் உற்பத்திச் சாத்தியங்களையும் சமுதாயத்தின் தேவைகளையும் பொறுத்தே அம் முடிவு செய்யப்படும். சூழ்நிலைகள் பின்பு மாறுமானால், அவற்றிற்கேற்பத் தொழிலின் சிறப்புத் தேர்ச்சியையும் மாற்ற வேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக, இங்கிலாந்தின் இரும்பு எஃகு தொழில் மிட்லண்ட்ஸ் என்னும் பகுதிக்கு இடம் மாறியதுபோலவும், லங்காஷயரின் பருத்தி நெசவாலைத் தொழிலுக்கேற்பப் பொறி யாண்மைத் தொழில்கள் வளர்ந்துவருவது போலவும் அம் மாற்றங்கள் இருக்கவேண்டும். மத்தியத் திட்டக் குழுவினரோ அல்லது சர்வாதி காரியோ தீர்க்கவேண்டிய பிரச்சினைகளில் இவை முக்கியமானவைகள். முதலாளித்துவச் சமுதாயத்தில் விலைமுறை செயல்படுவதன்மூலமாக இவை ஓரளவிற்கு வெற்றிகரமாகத் தீர்வுகாணப்பெற்றுள்ளன.

5. அங்காடியின் விரிவு
(The Extent of the Market)

ஆடம் ஸ்மித் வேலைப் பகுப்பின் எல்லைபற்றி முக்கியமானதோர் உண்மையை வலியுறுத்தியுள்ளார். ஒரு பொருளுற்பத்தியில் வேலைப் பகுப்பின் அளவு அப் பொருளுக்குள்ள விற்பனையைப் பொறுத்தது எனக் கூறியுள்ளார். இதுவரை நாம் விவரித்துள்ள விவாதத்தில் இவ் வுண்மை பொதிந்துள்ளதெனினும், அதை வெளிப்படையாகவும் விரிவாகவும் கூறவேண்டும்.

ஒரு தொழிற்சாலையின், ஒரு நிறுவனத்தின் அல்லது ஓர் உற்பத்தி நிலையத்தின் பொருளுக்குள்ள அங்காடியை, அது விற்கப் படும் இடத்தின் பரப்பால் அல்லது அவ்விடத்தில் வாழும் மக்களின் எண்ணிக்கையால் நாம் அளவிடுவதில்லை. மாறாக, அப் பொருள் விற்பனையாகும் அளவைக்கொண்டுதான் நாம் கணிக்கின்றோம். லண்டன் நகரம் சகாரா பாலைவனத்தைக்காட்டிலும் மிகப் பெரிய அங்காடியாகும். சீனா 70 கோடி மக்களைக் கொண்டிருப்பினும், மோட்டார் கார் போன்ற பொருள்களுக்கு அது ஒரு சிறு அங்காடி யாகும்; ஏனெனில், அங்குக் கார் வாங்கக்கூடியவர்கள் வெகுசில

பேர்தான். எனவே, ஒரு நாட்டிலுள்ள மக்களின் உண்மை வருவாயை அல்லது வாங்கும் திறனை அதிகரிக்கச் செய்யும் சக்திகளே ஓர் அங்காடிக்கு முக்கியமானவை.

போக்குவரத்துத் துறையில் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றத்தின் விளைவாக அங்காடி விரிவாக்கப்பட்டுள்ளது; அதோடு உற்பத்தி நிலையங்கள் தத்தம் பொருள்களை விற்பனை செய்யக்கூடிய இடங்களின் பரப்பும் விரிந்துள்ளது. ரயில்வேக்கள் பல கண்டங்களையும் இணைத்துள்ளன; நீராவிக் கப்பல்கள் கடல் பயணத்தை மிக மலிவாக்கியுள்ளன. எனவே, 1870ஆம் ஆண்டிற்குப்பின் உலகின் பல பகுதிகளிலிருந்து உணவுப் பண்டங்களும் கச்சாப் பொருள்களும் மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகளில் வந்து குவிந்தன. அவைகளுக்கு மாற்றாக மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகள் தத்தம் பொறிசெய் பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்தன. போக்குவரத்துத் துறையில் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றத்தையன்றி, மக்கள்தொகைப் பெருக்கம், உண்மை வருவாயின் உயர்வு, இறக்குமதி வரிக் குறைப்பு ஆகியவையும் பல்வேறு பொருள்களின் விற்பனை அளவை விரிவடையச் செய்துள்ளன. மேலும், குளிர்முறைப் பாதுகாப்புப் போன்ற புத்தமைப்புகளும் அங்காடியின் விரிவிற்குத் துணைசெய்துள்ளன.

ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்யப் பயன்படும் சிறப்புப்பெற்ற காரணிகள், தத்தம் முழுச் சக்திக்குப் பயன்படும் அளவிற்கு அப் பொருளுக்குள்ள தேவை அதிகமாயிருத்தல் அவசியம். ஒரு சிறு கிராமத்தில் பணியாற்றும் மருத்துவர் ஒரு பிணியில்மட்டும் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்றிருப்பது பயனற்றது. ஏனெனில், எல்லாப் பிணிகளுக்கும் மருத்துவம் செய்தால்கூட அவருக்குப் போதிய வருவாய் அக் கிராமத்தில் கிடைக்காது. எனவே, மருத்துவப் பணியோடு வேறொரு வேலையையும் அவர் செய்தால் தனக்குப் போதுமான வருவாயை அடைவார். தையல்காரர்கள், குழாய் பழுதுபார்ப்போர் ஆகிய சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்ற தொழிலாளிகளும் ஏதாவதொரு பிற தொழிலையும் மேற்கொள்ள வேண்டியுள்ளது. தவிர, எப்பொழுதாகிலும் ஒரு தடவை விற்பனையாகும் நகைகள்போன்ற பொருள்களைமட்டும் சிறப்பாக விற்பனை செய்யும் கடைகள் கிராமத்தில் நிலைக்க முடியாது. அதுபோன்றே ஹோட்டல்கள், சிற்றுண்டிச்சாலைகள், சினிமாக் கொட்டகைகள் ஆகியவையும் சிறு கிராமத்தில் நிலைபெற இயலாது. ஏனெனில், இப் பணிகளெல்லாம் நுகர்வோருக்கு நேரடியாகச் செய்யப்படவேண்டியவைகள். எனவேதான் கிராம மக்கள் தங்களுக்கு வேண்டிய சிறப்பானதொரு பணியைப் பெறுவதற்கு அருகிலுள்ள நகரங்களுக்குச் செல்வர். ஆகவே, சிறப்புத் தேர்ச்சிபெற்ற பணியாளர்கள் நகரங்களில் இருந்து கொண்டு, அருகிலுள்ள கிராம மக்களுக்கும் பணி செய்வதன்மூலம் தமது அங்காடியை விரிவாக்குகின்றனர்.

தனிப் பயனை முன்னிட்டு ஆக்கப்பட்ட நிலைமுதற்கருவிப் பொருள்களில் பல நவீன உற்பத்தியில் இடம் பெறுகின்றன. அதோடு, பல விதச் சிறப்புப் பணியாளர்களும் பணிபுரிகின்றனர். எனவே, இவ்வகையான சிறப்புப்பெற்ற தனிப்பயன் முதற்கருவிப் பொருள்களுக்கும் பணிகளுக்கும் உள்ள அங்காடி, அவை உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் அளவைப் பொறுத்ததாகும். எனவே, அவைகள் தம் முழுச் சக்திக்கும் பயன்படாவிட்டால் பயனில்லை. நவீன உற்பத்தி முறைகளை நாம் பயன்படுத்தும்போது, சாதனங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றிற் கேற்படும் உற்பத்திச் செலவுகள் வெகுவாய்க் குறைகின்றன. எனினும், குண்டூசிபோன்ற ஏதாவதொரு பொருளின் தேவை குறைவாயிருக்கும்போது, உற்பத்தித் தளவாடங்கள், பொறிகள் ஆகியவை தம் முழுச் சக்திக்கும் பயன்படாத நிலையில் அம் முறைகளைப் பயன்படுத்துவது தவறு. எடுத்துக்காட்டாக, நவீன டிரெட்ஜ் எந்திரம் (Dredge) பழைய முறைகளைக்காட்டிலும் மிகக் குறைந்த செலவில் சுரங்கத்தினுள்ள தகரக் கனிப்பொருளை வாரிக்கொண்டு வர முடியும். ஆனால், அந்த எந்திரத்தை வாங்குவதற்கு இலட்சக்கணக்கான பவுன்கள் செலவாகும். எனவே, டிரெட்ஜ் எந்திரத்தின் செலவைச் சரிக்கட்டக்கூடிய அளவிற்காகிலும் தகரத்திற்குள்ள தேவை ஏற்றமாயிருந்தால்தான் அதைப் பயன்படுத்தக்கூடும். உதாரணமாக, அவ்வியந்திரத்தை முழுச் சக்திக்கும் பயன்படுத்தினால் வருடத்திற்குச் சுமார் 1,000 டன் தகரக் கனிப்பொருளை உற்பத்தி செய்யமுடியுமெனக் கொள்வோம். எனவே, அது 1,000 டன் உற்பத்தி செய்தால்மட்டுமே ஒரு டன்னுக்கு ஏற்படும் செலவு தாழ்வாயிருக்கும் என்பது வெளிப்படை. ஆனால், ஒருசில டன் தகரங்களே அங்காடியில் விற்பனையாகும்போது, அந்த அளவிற்குமட்டுமே அக் கனிப்பொருள் உற்பத்தி செய்யப்படவேண்டியிருப்பதால் ஒவ்வொரு டன் கனிப்பொருளுக்கும் ஏற்படும் செலவு (டிரெட்ஜின் செலவு உட்பட) அதிகமாயிருக்கும். அதுபோன்றே கடல் மார்க்கமாய்ப் பொருள்களை ஏற்றிச் செல்வதற்கு ஆயிரம் டன் அளவிற்குமேல் கொள்ளளவுடைய மிகப் பெரிய கப்பலைப் பயன்படுத்துவது மலிவானதாயிருக்கும். எனவே, அக் கப்பல் ஒரு துறையிலிருந்து மற்றொன்றிற்குச் செல்லும்போதும், அங்கிருந்து திரும்பும்போதும் அதன் கொள்ளளவிற்கேற்பப் பாரம் அதிகமாயிருந்தால்மட்டுமே அதைப் பயன்படுத்துவது மலிவானதாகும். மாறாக, அது ஒருசில டன் பாரத்தைமட்டும் ஏற்றிச்செல்லவும் ஏற்றிவரவும் நேரிட்டால் அதைப் பயன்படுத்துவது மதியீனம் ஆகும்.

ஒரு பொருளுக்கு உள்ள உண்மையான விற்பனையளவைக் காட்டிலும் அதற்கு ஏற்பச் சாத்தியமான விற்பனை அளவே முக்கியமானது. ஒரு பொருளின் விற்பனை விரிவடையும் அளவிற்கு அப் பொருள் பெருவாரியாக உற்பத்தியாகி, அவ்வுற்பத்தி அதிகரிப்பு விலைகளைக் குறைக்

கலாம். எனவே, விற்பனை விரிவாகக்கூடிய பொருளைப் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்வது இலாபகரமானதே. பெருமளவில் உற்பத்தி செய்யப் படும் மோட்டார் கார்கள் முதல் பெருமளவில் வெளியாகும் பென் குயின் (Penguin) புத்தகங்கள்வரை இதற்கு எடுத்துக்காட்டுகளாகும்.

சிறப்புத் தேர்ச்சியினாலும் பரிவர்த்தனையாலும் ஏற்படும் நன்மை களைக் கற்பனையானதோர் உதாரணத்தால் சிறப்பாக விளக்கலாம். *A*, *B* என்னும் இரண்டு தீவுகள் இருப்பதாகக் கொள்வோம். *A*-ல் வாழைப்பழமும் *B*-ல் உருளைக்கிழங்கும் பயிரிடுவதற்குச் சிறப்பான வசதிகள் இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். ஒவ்வொரு தீவும் தனித்து, சுயதேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வனவாக இருந்தால், *A* தன் சாதனங்களைக் கொண்டு வருடத்திற்கு 2,000 டன் வாழைப்பழத்தையோ அல்லது 400 டன் உருளைக்கிழங்கையோ உற்பத்தி செய்யமுடியும்; எனினும், இரண்டு பண்டங்களுமே அதற்குத் தேவைப்படுவதால் 1,000 டன் வாழைப்பழங்களையும் 200 டன் உருளைக்கிழங்கையும் அது உற்பத்தி செய்வதாகக் கொள்வோம். *B*, தன் சாதனங்களைக்கொண்டு வருடத்திற்கு 2,000 டன் உருளைக்கிழங்கையோ அல்லது 400 டன் வாழைப்பழத்தையோ உற்பத்தி செய்யமுடியும்; ஆனால், இரண்டுமே அதற்குத் தேவைப்படுவதால் அது 1,000 டன் உருளைக்கிழங்கையும் 200 டன் வாழைப்பழத்தையும் உற்பத்தி செய்வதாகக் கொள்வோம். *A*, தான் உற்பத்தி செய்வதைவிட அதிக அளவு உருளைக்கிழங்கை விரும் பியபோதிலும், தன் தட்பவெப்ப நிலையும் மண்வளமும் 200 டன்னிற்கு மேல் உற்பத்தி செய்யத் தகுதியற்றிருப்பதால், அது 200 டன் கிழங்கை மட்டும்தான் உற்பத்தி செய்து நுகரமுடியும். இதுபோன்ற நிலையே வாழைப்பழத்தைப் பொறுத்தமட்டில் *B*-க்கு உண்டு. இப்பொழுது *A*-யும் *B*-யும் தமக்குள் பரிவர்த்தனை செய்துகொள்ளத் தொடங்குவதாக வைத்துக்கொள்வோம். *A*, பழத்தைமட்டும் சிறப்பாக உற்பத்தி செய்யும்; *B*, கிழங்கைமட்டும் சிறப்பாக உற்பத்தி செய்யும். எனவே, வருடத்திற்கு *A*, 2,000 டன் பழங்களையும், *B*, 2,000 டன் கிழங்கையும் உற்பத்தி செய்யமுடியும். ஆகவே, *A*, தான் அதிகப்படியாக உற்பத்தி செய்யும் 1000 டன் பழங்களை *B*-க்குக் கொடுத்துவிட்டு, *B*-யிடமிருந்து, அது அதிகப்படியாக உற்பத்தி செய்யும் 1,000 டன் கிழங்கைப் பெறலாம். அதுபோன்றே, *B* தான் அதிகப்படியாக விளைவிக்கும் 1,000 டன் கிழங்குகளை *A*-க்குக் கொடுத்து விட்டு, *A*-யிடமிருந்து 1,000 டன் பழங்களைப் பெறமுடியும். இந்நிலை யில் *A*, வருடத்திற்கு 800 டன் கிழங்கையும் *B*, 800 டன் பழங்களையும் முன்பைவிட அதிகமாகப் பெறமுடிகிறது. இவ்வாறாக, அதே அளவு சாதனங்களைக் கொண்டு, இரண்டு தீவுகளுமே தத்தம் உண்மை வரு வாயை மூன்றில் இரண்டு பங்கு அதிகரிக்க இயலும். இவ்வதிக வரு வாய் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் விளைவே என்பதனைக் கூறவும் வேண்டுமோ?

உண்மையில் இவ்விரண்டு தீவுகளுக்கும் கிடைக்கும் ஆதாயம் அவ்வளவு அதிகமாயிருக்க முடியாது. ஏனெனில், A-யிடமிருந்து B-க்கு வாழைப்பழங்களையும் B-யிடமிருந்து A-க்கு உருளைக்கிழங்கையும் அனுப்புவதற்குத் தொழிலாளிகளையும் சாதனங்களையும் பயன்படுத்த வேண்டியுள்ளது. A-யும் B-யும் தனித்துச் சுயமாக வாழ்ந்த போது இப் போக்குவரத்திற்காகச் சாதனங்களைப் பயன்படுத்த வேண்டிய அவசியம் இல்லாமலிருந்தது. எனினும், ஏற்றுமதிக்காகப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் சாதனங்களைக்காட்டிலும், போக்குவரத்திற்காகப் பயன்படும் சாதனங்கள் பணமதிப்பில் குறைவாயும், ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருள்களின் மதிப்பில் போக்குவரத்திற்காக ஏற்படும் செலவுகள் குறைந்த விகிதத்திலும் இருக்குமானால், அவ்வாறு பொருள்களைப் பரிவர்த்தனை செய்வதால் கிடைக்கும் ஆதாயம் அதிகமாகவே இருக்கும்.

உண்மையில் தொழில் இடப்பாகுபாடு மிகவும் பிரசித்திபெற்றுக் காணப்படுவதாலும், பல மாவட்டங்களுக்கிடையேயும் நாடுகளுக்கிடையேயும் பரிவர்த்தனை நடைபெறுவதாலும், மேற்கூறிய 'உதாரணம் நடைமுறைக்கொவ்வாததாகத் தோன்றலாம். இவ்வாறு தொழில் இடப்பாகுபாடும் பரிவர்த்தனையும் இல்லாதிருந்தால் ஒவ்வொரு நாடும் அல்லது மாவட்டமும் தத்தம் சுயதேவைகளைமட்டும் நிறைவுபடுத்துவனவாய்த் தத்தமக்கு வேண்டிய பொருள்களைமட்டும் உற்பத்தி செய்வதற்கென்றே சாதனங்களனைத்தையும் பயன்படுத்தியிருக்கும். அப்போது பாரசீகம் எண்ணெயையும், எகிப்து நாடு பருத்தியையும், ஜான்ஸிபார் (Zanzibar) கிராம்பையும் சிறப்பாக உற்பத்தி செய்ய ஈடுபட்டிருக்க முடியாது. அவைகள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் அளவு தத்தம் தேவைக்கும் அதிகமானதாகும். ஆனால், உள்நாட்டிற்கு மட்டுமன்றி, உலகனைத்திற்கும் அளிக்கக்கூடிய வகையில் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யச் சிறப்பாக ஈடுபடுவதால் உண்மை வருமானம் பெரிதும் உயர்கிறது. கடந்த உலக யுத்தத்தின்போது ஃபிலிப்பைன்ஸ் போன்ற நாடுகள் ஜப்பானியர்களின் ஆக்கிரமிப்பிற்குள்ளாயின. இந்த நாடுகளில் வெளிநாட்டு ஏற்றுமதிக்கென இருந்த உற்பத்தி முறை மாற்றப்பட்டு, பழங்கால நிலையை அது அடைந்தது. இவ்வாறு வெளிநாட்டுச் சந்தைகளை இழந்து, தங்களின் தேவைகளுக்காக என்னென்ன உற்பத்தி செய்யமுடியுமோ அவைகளைமட்டுமே உற்பத்தி செய்துகொள்ளவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. எனவே, இந்த நாடுகளின் வாழ்க்கைத்தரம் மிகவும் தாழ்ந்தது. பின்பு, அங்காடியின் விரிவால் வரையறுக்கப்பெற்றதே சிறப்புத் தேர்ச்சி என்ற உண்மையை, நமது அமெரிக்க நண்பர்கள் கூறுகிறமாதிரி, 'கடினமான வழியில்' இந் நாடுகள் கற்றுக்கொண்டன.

7. உற்பத்திக் காரணிகள்
(Factors of Production)

1. பொருளாதாரப் பிரச்சினை

ஒரு சமுதாயத்திற்கு ஆயிரக்கணக்கான பொருளாதாரப் பிரச்சினைகள் உள்ளன என்பது உண்மை. எனினும், அவைகளனைத்தையும் பொதுவானதொரு பிரச்சினையின் கீழ் அடக்கலாம். அச் சமுதாயம் தனது உழைப்பையும் இதர சாதனங்களையும் எவ்வாறு சிறப்பாகப் பயன்படுத்துவது என்பதே அப் பொதுவான பிரச்சினையாகும். பொருளாதாரச் சொற்றொடரில் உழைப்பும் இதர சாதனங்களும் உற்பத்திக் காரணிகள் எனப்படும்.

மொத்த உற்பத்தி அளவானது, உற்பத்திக் காரணிகளின் அளவால் வரையறுக்கப்படுகின்றது என்பது வெளிப்படை; ஏனெனில், உற்பத்திக் காரணிகள்தாம் உற்பத்தி செய்கின்றன. பாலின் உற்பத்தியை அதிகரிக்கவேண்டுமாயின், பசுக்கள், மேய்ச்சல் நிலம், மாட்டுத் தீவனம் ஆகியவை அதிகமாகவேண்டும். அதோடு பால்காரர்களும் பால் கறக்கும் கருவிகளும் அதிகமாகவேண்டும். இன்றுள்ளவற்றைக்காட்டிலும் அதிகமான வீடுகள் கட்டவேண்டுமாயின், கட்டடத் தொழிலாளிகளும் கட்டடத் தொழிலுக்கு வேண்டிய சாதனங்களும் அதிகமாக வேண்டியுள்ளன; அதோடு கட்டடத்திற்கு அவசியமான பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழில்களுக்கு வேண்டிய இயந்திரங்களும் மிகுதியாக வேண்டும். எனவே, உற்பத்திக் காரணிகள் அதிகமாக இருந்தால்தான் உற்பத்தி அளவை அதிகமாக்க முடியும்.

வேலை நிறைவு இருக்குமாயின், மற்றத் தொழில்களிலுள்ள உற்பத்திக் காரணிகளைக் குறைக்காமல் ஒரு தொழிலுக்கு வேண்டிய உற்பத்திக் காரணிகளை அதிகரிக்க முடியாது. ஒரு பொருளை அதிகமாகப் பெறுவதற்கு இதர பொருள்களைக் குறைக்கவேண்டியுள்ளது. மேய்ச்சல் நிலத்தை அதிகமாக்கினால் சாகுபடி செய்யும் நிலம் குறைந்து

விடுகிறது. கட்டட வேலைகளுக்கு அதிக எண்ணிக்கையில் தொழிலாளிகள் செல்லவேண்டுமானால், மற்றத் தொழில்களிலுள்ள தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை குறைகிறது. போர்க்கருவிகளை உற்பத்தி செய்வதற்காகப் பெருமளவில் எஃகை பயன்படுத்தினால் மற்றப் பொருள்களுக்கு வேண்டிய எஃகு குறைந்துவிடுகிறது.

ஆகவே, ஒரு சமுதாயத்திற்கு, எவ்வாறு இந்த உற்பத்திக் காரணிகளைப் பயன்கொள்ளவேண்டும் என்ற பிரச்சினைமட்டுமன்றி, அவற்றைச் சிறந்தமுறையில் பயன்படுத்தி எவ்வாறு அதிகபட்சம் பயனைப் பெறமுடியும் என்ற பிரச்சினையும் ஏற்படுகிறது. சமூகத்தி லுள்ள தொழிலாளிகள் வேலையின்றி இருந்தால், அச் சமுதாயத்திற்கு நஷ்டம் ஏற்படுகிறது. எனவே, பொதுவாக வேலை நிறைவை அடைய அது முயலவேண்டும். சில சமயங்களில் பயனற்ற நிலம்போன்ற சில காரணிகளை அது பயன்படுத்தாது விட்டுவிடுவதே நன்மையானதா யிருக்கலாம். இதைப்பற்றி இவ்வதிகார்த்தின் பிற்பகுதியில் விளக்குவேன். பெரும்பாலும் உற்பத்திக் காரணிகள் பல்வேறு பயனுடையவைகளாகவே உள்ளன. உதாரணமாக (சிறிது பயிற்சி கொடுத்தபின்) தொழிலாளிகளைப் பல்வேறு வேலைகளில் அல்லது தொழில்களில் அமர்த்த முடியும். நிலம் பயிர் விளைச்சலுக்குமட்டு மன்றி, கால்நடைகளை மேய்ப்பதற்கும் கட்டடங்கள் கட்டுவதற்கும் பயன்படக்கூடியது. ஒரு காரியத்திற்கு மட்டும் பயன்படக்கூடிய உற்பத்திக் காரணியை, ‘தனிப்பயன் காரணி’ (specific factor) என்பர். பெரும்பாலும் நிலமுதற் கருவிப் பொருள்கள் அனைத்தும் தனிப்பயன் காரணிகளே. ஆனால், சாதனங்கள் பல்வேறு பய னுடையன. உதாரணமாக, எஃகு அல்லது மரம் பல்வேறு தொழில் களுக்கும் பயன்படக்கூடிய சாதனங்கள் ஆகும். அதுபோன்றே உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் துணைச்சாதனங்களையும் பல்வேறு தொழில்களில் பயன்படுத்தலாம். ரயில் வண்டிகள் எவ்வகையான பொருளையும் ஏற்றிச்செல்ல முடியும். மின்சார நிலையங்கள் எந்த ஸ்தாபனத்திற்கும் மின்சார வசதியை அளிக்கமுடியும்.

எனவே, பல்வேறு தொழில்களுக்கிடையே உற்பத்திக் காரணிகளை எவ்வாறு பங்கிட்டால் சமுதாயம் உச்சமான பயனை அடைய முடியும் என்பதே பிரச்சினையாகும். நாம் விரும்புகின்ற அளவு ஒவ்வொரு பொருளையும் பெற இயலாது; ஏனெனில், உற்பத்திக் காரணிகள் போதுமான அளவில் கிடைப்பதில்லை. (மேலும், மக்கள்தொகை பெருகும்போது உழைப்பாளிகள்மட்டும் அதிகமாவதில்லை; நுகர் வோரும் அதிகரிக்கின்றனர்.) எனினும், இருக்கின்ற உற்பத்திக் காரணிகளைக் கொண்டு நாம் விரும்புகின்ற பொருள்களையும் பணி களையும் பல்வேறு தொகுப்புகளில் நாம் உற்பத்தி செய்யமுடியும். ஆனால், எந்தத் தொகுப்பில் அவைகளைச் சமுதாயம் அதிகமாக

விரும்புகிறதோ அந்தத் தொகுப்பில் உற்பத்தி செய்வதே அதிகப் பயனுடையது.

இவ்வதிகாரத்தின் பொதுவான நோக்கம் யாதெனில், எல்லா வகையான சமுதாயத்திற்கும் பொதுவான சில முக்கிய பொது விதிகளைப் புலப்படுத்துவதாகும். இவ் விதிகள் உற்பத்தி ஆக்கத்தின் விளைவுகளைப்பற்றியதேயன்றி உற்பத்தி அளவின் மதிப்பீடுபற்றிய தன்று. உற்பத்திக் காரணிகள் ஒன்றேடொன்று பல்வேறு விகிதா சாரங்களில் தொகுக்கப்பட்டுள்ளன; அவற்றுள் சில ஒரு தொழிலி லிருந்து பிற தொழில்களுக்கு மாறிக்கொண்டும் இருக்கின்றன. இவ்விதமான தொகுப்புகளாலும் இடப்பெயர்ச்சியாலும் ஏற்படும் விளைவுகள் சமுதாயம் அனைத்திற்கும் பொதுவானவைகளே. உற்பத்திக் காரணிகளைப் பல்வேறு தொகுப்புகளில் அமைக்கின்றபோது அதனுல் ஏற்படும் விளைவுகளும் பல்வேறு அளவுகளாகவே இருக்கும். எனவே, ஒரு சமுதாயத்தின் விருப்பங்கள் கொடுக்கப்பட்டதாயிருக்க, ஒரு தொழிலிலுள்ள தொழிலாளிகள் அல்லது இதர காரணிகள் மற்ருெரு தொழிலுக்கு இடம்பெயர்வதால் நன்மை ஏற்படுமா என்பது, உற்பத்திக் காரணிகளின் பல்வேறு தொகுப்புகளுக்கும் அவைகளின் உற்பத்தி அளவுகளுக்குமுள்ள தொடர்பினைப் பொறுத்ததாகும்.

ஆனுல், உற்பத்திக் காரணி என்ருல் என்ன என்பதை விளக்கமாக நாம் முதலில் ஆராயவேண்டும்.

2. உற்பத்திக் காரணி என்ருலென்ன ?

உற்பத்திக் காரணிகளைப் பொதுவாக நிலம், உழைப்பாளி, முதல் என்ற மூன்று தலைப்புகளில் பிரிப்பதுதான் வழக்கம். இயற்கையால், இலவசமாக அளிக்கப்பட்டுள்ள அனைத்தும் ‘நிலம்’ என்ற தலைப்பில் இடம்பெறும். தொழிற் தலைவர்கள் முதற்கொண்டு சாதாரண மண் வெட்டி ஆட்கள் வரையுள்ள எல்லாவிதமான உழைப்பாளிகளும் ‘உழைப்பாளி’ என்ற தலைப்பில் இடம் பெறுவர். ‘முதல்’ என்ற சொல் மனிதனுல் ஆக்கப்பட்ட கட்டடங்கள் இயந்திரங்கள்தொட்டு, மூலப்பொருள்கள், எரிபொருள்கள்வரை உள்ள எல்லாவிதமான சொத்துகளையும் குறிக்கும்.

மனிதனுல் கைப்பற்றமுடியாத சூரிய வெளிச்சமும் இன்னும் அது போன்ற மூலகங்களும் உற்பத்திச் செலவில் இடம் பெறுவதில்லை; ஆகவே, அவற்றையெல்லாம் உற்பத்திக் காரணிகளாக நாம் கருதுவது மில்லை. ஆனுல், அவைகள் உற்பத்தியில் முக்கியமான விளைவுகளை ஏற்படுத்தலாம். உதாரணமாக, தட்பவெப்ப நிலையிலுள்ள வேறுபாடு கள்தாம், தனிச்சிறப்பான உற்பத்திக்கும், மாவட்டங்களுக்கிடையேயும்

நாடுகளுக்கிடையேயும் ஏற்படும் வணிகத்திற்கும் முக்கியமான காரணங்களாகும். எனினும், தட்பவெப்ப நிலையை உற்பத்திக் காரணியாக நாம் வழக்கில் கொள்வதில்லை. எனவே, நிலம் என்று சொல்லும்போது விற்கவும் வாங்கவும்கூடிய நிலத்தை மட்டிலுமே உற்பத்திக் காரணியாகக் கருதுவது வசதியானது. (ஆனால், தட்ப வெப்பநிலை நிலத்தின் உற்பத்தியைப் பாதிக்கிறதெனினும் அதை நாம் உற்பத்திக் காரணியாகக் கருதுவதில்லை.)

அவ்வாறே இருப்பினும், இன்னும் பலவிதமான நிலங்களும் உழைப்பாளிகளும், முதற்கருவிப் பொருள்களும் உள்ளன. எல்லா நிலத்தின் பரப்பையும் ஏக்கர் கணக்கில் அளவிடுவது எளிதுதான். ஆனால், சில நிலங்கள் மற்றவைகளைக்காட்டிலும் அதிகம் வளம் பெற்றனவாகவோ சிறப்பான இடங்களில் அமையப்பெற்றனவாகவோ இருக்கின்றன. அதுபோன்றே உழைப்பாளிகளிலும் பலவகையான, பலதரப்பட்ட உழைப்பாளிகள் உள்ளனர். அவர்களின் எண் ணிக்கையை நாம் கணக்கிடுவது எளிதுதான்; ஆனால், அவ் வெண்ணிக்கைகூட நிரந்தரமானதன்று. ஏனெனில், அவர்களின் எண்ணிக்கையானது, சிறுவர்கள் எந்தெந்த வயதில் படிப்பை முடிக் கின்றனர், வயதானோர் எப்பொழுது வேலையினின்று ஓய்வு பெறுகின்றனர், எத்தனை பெண்கள் ஊதியத்திற்காக வேலையில் அமர் கின்றனர், நாட்டில் புதிதாகக் குடியிறங்குவோர் எத்தனை பேர், எத்தனை பேர் வெளிநாடுகளுக்குச் சென்று வாழ்வதற்காக நாட்டை விட்டுப் போகின்றனர் என்ற பல நிலைகளைப்பொறுத்தே அமைகிறது. அதோடு, யுத்தம் போன்ற ஏதாவதொரு நெருக்கடியான காலத்தில் உழைப்போரின் எண்ணிக்கை கணிசமாக அதிகரிக்க முடியும். இருப்பினும், குறுகியகாலத்தில் அவர்களின் எண்ணிக்கை குறிப்பிட்ட தோர் அளவில்தான் இருக்கும். ஆனால், அவர்கள் எல்லோரும் ஒரே திறனுடையவர்கள் அல்லர். எனவே, பலதரப்பட்ட உழைப்பாளிகள் உள்ளனர். நிலத்தை ஏக்கரிலும் உழைப்பாளிகளை எண்ணிக்கை யிலும் அளவிடுவதுபோல் ‘வரையறையற்ற முதலை’ (free capital) பணத்தால் அளவிடமுடியும். ஆனால், பணம் நேரடியாக உற் பத்திக்குப் பயன்படுவதில்லை. பணத்தை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய சொத்துகளாக மாற்றவேண்டியுள்ளது. அச் சொத்துகளிலும் பல வகையுண்டு.

ஆகவே, பொருளாதாரப் பிரச்சினையைத் தீர்ப்பதற்கும் பொருளாதார வளர்ச்சியைத் திட்டமிடுவதற்கும் நாம் முனையும்போது உற்பத்திக் காரணிகளை நிலம், உழைப்பாளி, முதல் என்றுமட்டும் பாகு படுத்துவதில் பயனில்லை. இக் காரணிகளைப்பற்றிய மேலும் விவரமான தகவல்கள் நமக்கு வேண்டும். இக் காரணிகள் ஒவ்வொன்றிலுமுள்ள

அலகுகள் ஒரே தன்மையுடையனவாக இருப்பது கிடையாது என்பதை நாம் முன்னரே சுட்டிக்காட்டினோம். எனவே, ஒரே தன்மையுடைய அலகுகள் அனைத்தையும் சேர்த்து ஒரு காரணியாகக் கொள்வது நன்று. அப்போதுதான், ஒரு காரணியிலுள்ள அலகுகளை ஒன்றுக் கொன்று நாம் பதிலீடு செய்யமுடியும். இவ்வாறாக, மூன்று காரணிகள் மட்டுமன்றிப் பல காரணிகள் உள்ளன. ஆயினும், அவை எடுத்த எடுப்பில் ஒருவருக்குத் தோன்றுவதுபோல் அவ்வளவு அதிகமாக இரா. பல்வேறு காரியங்களில் ஈடுபடுத்தப்பட்டுள்ள அலகுகள் ஒரே வகையான காரியத்தைச் செய்யும் திறன் பெற்றிருக்குமானால், அவைகளை ஒரு தொகுதியாகச் சேர்க்கலாம். திறன்பெற்ற தொழிலாளிகள் வெவ்வேறு தொழில்களில் பணியாற்றியபோதிலும் ஏறக்குறைய சம திறமையுடையவர்களாயிருப்பின் அவர்களையெல்லாம் ஒரே தொகுதியாக ஒன்றுபடுத்தலாம். எனவே, பொருளாதார வளர்ச்சித் திட்டத்தை மேற்கொள்ளும்போது நாம் முக்கியமாகக் கவனிக்கவேண்டிய காரியம் யாதெனில், தற்போது உற்பத்திக்குப் பயன்படும் காரணிகளை வெவ்வேறு வழிகளில் பயன்படுத்தினால் உற்பத்தி அளவு எவ்வளவு இருக்கக்கூடும் என்பதேயாகும்.

ஆகையால், ஒரே தன்மையுடைய பலவகை உற்பத்திக் காரணிகள் இருப்பனவாகவே நாம் கொள்ளவேண்டும். ஆனால், பொதுவாக ஆராயுமிடத்து, அவற்றை நிலம், உழைப்பாளி, முதலீடு ஆகிய மூன்று காரணிகளாகமட்டும் பாகுபடுத்துவது வசதியாக உள்ளது. ஆனால், நிலத்திற்கும் முதலுக்கும் என்ன வேறுபாடு உண்டு என்பது தெளிவாயில்லை. பொதுவாக, நிலம் இயற்கையின் பரிசு, முதல் மனிதனின் படைப்பு என்றும், நிலத்தின் அளிப்பை நாம் அதிகரிக்கவோ குறைக்கவோ முடியாது ; ஆனால், முதலின் அளிப்பை நாம் பெருக்கமுடியும் என்றும் கூறுவர். எனினும், இக் கூற்றுகள் ஒவ்வொன்றையும் மறுத்தல்கூடும். எடுத்துக்காட்டாக, சூயஸ் கால்வாய், ஆல்ப்ஸ் மலையிலுள்ள சுரங்க ரயில்பாதை, ஜுயிடர் ஜீ யிலிருந்து (Zuyder Zee) (கடலிலிருந்து) ஹாலந்து மீட்டுள்ள நிலம் ஆகியன இயற்கையின் கொடைகள் என்று எவ்வாறு கூறமுடியும்? எனவே, நிலத்தின் அளிப்பு என்றாலென்ன? நிலத்தின் உற்பத்திச் சக்திதான் அதன் விளைவை பாதிக்கவல்லது. அதன் பரப்பளவு உற்பத்தியினைப் பாதிப்பதன்று. காடுவெட்டி, நீர்க்கால் வடித்து, நீர்ப் பாசன வசதி அமைத்து, உரமிட்டு நிலத்தின் உற்பத்திச் சக்தியை நாம் பெருக்கமுடியும். மண் அரிப்பினால் ஏற்பட்டுள்ள சேதம் நமக்குக் காட்டுவது என்ன? நிலத்திற்கு 'இயல்பான, அழிக்க முடியாத உற்பத்திச் சக்திகள்' உள்ளன என்று கூறுவது கற்பனை யுரையே என்பதை அது காட்டுகிறது. எனவே, சில நோக்கங்களைப் பொறுத்தமட்டில், மனிதனும் அவனது சூழ்நிலையும் என்று இருவகை

யாகப் பாகுபடுத்திக்கொண்டு, அப் பாகுபாட்டிற்கேற்ப உழைப்பி னின்று வரும் வருவாயும் சொத்துகளிலிருந்து பெறும் வருவாயும் என்று பாகுபடுத்திக்கொள்வதே உண்மைக்கு ஒத்த பாகுபாடாக அமைகிறது.

'உற்பத்திக் காரணி என்றுலென்ன ?' என்பதை நான் இன்னும் வரையறுத்து முடிக்கவில்லே. இதில் ஏற்படக்கூடிய ஒரு குழப்பத்தை நான் இங்குக் குறிப்பிடவேண்டும். 'உழைப்பாளியை' உதாரண மாகக்கொண்டு அதைக் குறிப்பிடலாம். ஒரு முதலாளி உழைப்பாளி களின் பணிகளே விரும்புகின்ருரேயன்றி, உழைப்பாளிகளே அப்படியே விரும்புவதில்லே. அதாவது, குறிப்பிட்ட நேரத்தில் அவர்கள் செய்யும் வேலேயையே அவர் விரும்புகின்ருர். அடிமைமுறையில் அடிமைகளே வாங்கவும் விற்கவும் செய்கின்றனர். அவர்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் விலேயானது அவர்கள் பிற்பாடு செய்யக்கூடிய வேலேயின் பலனேப் பொறுத்து அமைகிறது. அப் பலன்கள் நடப்பு விலேகளில் மதிப்பிடப் படுகின்றன. இவ்வாறு பார்ப்பின், உற்பத்திக்குப் பயன்படுவன அடிமைகளின் பணிகளேயன்றி அடிமைகள் இல்லே என்பது தெரி கிறது. குறிப்பிட்ட சில உழைப்பாளிகள் ஒரு வருடத்தில் அதிக வேலே செய்யலாம் அல்லது குறைவான வேலே செய்யலாம். அவர்கள் அதிக நேரமோ அல்லது கொஞ்ச நேரமோ பணியாற்றலாம் ; அல்லது மிகவும் கவனமாகவோ கவனக் குறைவாகவோ உழைக்கலாம். அதனுல் 'உழைப்பின் அளிப்பு' என்று கூறுதல் தெளிவற்ற கூற்ருகவே உள்ளது என்று தெரிகிறது. ஏனெனில், உழைப்பின் அளிப்பை, உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கையைக்கொண்டோ, அவர்கள் பணி யாற்றும் நேரத்தைக்கொண்டோ அல்லது (அவர்கள் செய்யும் உற்பத்தி அளவை ஆதாரமாகக்கொண்டு ஊதியம் கொடுக்கப்படும் தொழிலாக இருக்குமாயின்) அவர்கள் உண்மையில் செய்துள்ள வேலேயின் அளவைக்கொண்டோ அளவிடலாம்.

அதுபோன்ற நிலமும் நிலேமுதலும் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப் படலாம் அல்லது குறைவாகப் பயன்படுத்தப்பெறலாம். உதாரணமாக, ஒரு தொழிற்சாலேயிலுள்ள இயந்திரம் ஒன்றை ஒரு நாளேக்கு 8 மணி நேரம் மட்டும் பயன்படுத்தலாம். அல்லது இருமுறை, மும்முறை உழைப்பாளிகளே மாற்றுவதன்மூலம் 16 மணி நேரம் அல்லது 24 மணி நேரம் பயன்படுத்தலாம். ஏனெனில், இயந்திரத்தை வருடம் ஒன்றுக் குச் சுத்தம் செய்வதற்கு அல்லது பிரித்துப் பழுதுபார்ப்பதற்கு அதிக நாட்கள் தேவையில்லே. கல்வியைப் பரப்பும் முயற்சிகளில் ஈடுபட் டுள்ள பல பின்தங்கிய நாடுகள், அந் நாடுகளில் பள்ளிக்கூடங்களின் பற்ருக்குறை காரணத்தினுல், ஒரே கட்டடத்தை இரண்டு அல்லது மூன்று பிரிவு மாணவர்களுக்கு நாள்தோறும் பயன்படுத்தல் உண்டு.

எனவே, உற்பத்திக் காரணிகள் என்று கூறும்போது, இருக்கின்ற உழைப்பாளிகள், இயந்திரங்கள் ஆகியவற்றின் அளவை நாம் கருதுவதா அல்லது அவற்றின் பணிகளை நாம் நினைப்பதா என்னும் வினு எழுகிறது. உற்பத்தி செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தும் இயந்திரங்களுக்கும் அவற்றின் விளைவாக ஏற்படும் உற்பத்திக்கும் உள்ள தொடர்பினை ஆராயுமிடத்து நாம் காரணிகளின் பணிகளையே கருத வேண்டும். உற்பத்தியில் பங்குபெறும் அனைத்தும் உற்பத்திக் காரணிகளாகும். ஒரு நிறுவனத்தில் உற்பத்தியான முடிவுப் பொருள் மற்றொரு நிறுவனத்திற்கு மூலப்பொருளாகப் பயன்படும்போது அது உற்பத்திக் காரணியாகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, நிலக்கரிச் சுரங்கத் தொழிலுக்கு நிலக்கரி உற்பத்திப் பொருளாகும். ஆனால், ஒரு தொழிற்சாலையின் கொதிகலன்களில் அந் நிலக்கரி பயன்படுத்தப்படும்போது அதுவே உற்பத்திக் காரணியாகும். பன்றிகள் ஒரு விவசாயிக்கு உற்பத்திப் பொருள்கள்; ஆனால், பன்றி இறைச்சியைக்கொண்டு உணவுப் பண்டத்தைத் தயார்செய்வோனுக்கு அவை உற்பத்திக் காரணிகள். எந்த உற்பத்தி நிலையிலும் உற்பத்திக்கென 'உட்படும்' ('input') எதுவும் உற்பத்திக் காரணியே. இது உற்பத்தி பண்டத்தில் மட்டுமன்றி தேசீய மொத்த உற்பத்தியிலும் இடம்பெறுகிறது. மூலப் பொருள்களும் எரிபொருள்களும் நேரடியாகவே உற்பத்திப் படுநிலைகளில் செலுத்தப்படுகின்றன. உற்பத்தியில் பன்றி உட்பட்டு, பின் பன்றியிறைச்சி உணவுப் பண்டமாக வெளிவருகிறது. ஆனால், நிலம், உழைப்பாளிகள், முதல் ஆகியவை இவ்வாறு உட்படுவதில்லை. மாறாக, அவற்றின் பணிகளே உற்பத்தியில் உட்படுத்தப்படுகின்றன.

எதிர்காலத்திற்கெனத் திட்டமிட்டுச் செயல்படும்போது அல்லது சமுதாயத்திற்குக் கிடைக்கக்கூடிய பல்வேறு உற்பத்தி அளவினைக் கணக்கிடும்போது நிலம், உழைப்பாளிகள், முதல் ஆகியவற்றின் அளவினையே நாம் கருதவேண்டும். ஏனெனில், இக் காரணிகள் பல்வேறு வழிகளில் பயன்படக்கூடியன. இவற்றினை ஏறத்தாழ முழு அளவில் நாம் பயன்படுத்த முடியும். சில தொழில்களில் உழைப்பாளிகளை அதிகமாகவும் மற்றவைகளில் குறைவாகவும் வேலைக்கமர்த்தக் கூடும். அதுபோன்றே நிலத்தை அல்லது முதலை சிலவற்றிற்கு அதிக அளவிலும் மற்றவைகளுக்குக் குறைந்த அளவிலும் பயன்படுத்தல் முடியும். அதோடு பல்வேறு தொழில்களின் தன்மைகளுக்கேற்ப இவற்றினை ஓரளவு சிறப்பாகவும் பயன்படுத்தலாம். அவ்வாறு சிறப்பான முறையில் பயன்படுத்துவதற்குச் செலவும் ஏற்படலாம். எடுத்துக்காட்டாக, உழைப்பாளிகளை ஏறக்குறைய எல்லா வேலைகளுக்கும் பயிற்றுவிக்க முடியும். ஒரே கட்டடத்தைப் பல்வேறு காரியங்களுக்கும் பயன்படுத்தலாம். அதுபோன்றே, ஒரு நிலத்தில் ஒரே பயிரை விளைவிப்பதற்குப் பதிலாக, நீர்ப்பாசன வசதியின்மூல

மாயும் உரமிடுவதன்மூலமாயும் பலவிதப் பயிர்களை விளைவிக்க முடியும். எனவே, எந்த ஒரு சமுதாயத்திற்கும் இருக்கக்கூடிய முக்கியமான பொருளாதாரப் பிரச்சினை யாதெனில், இருக்கின்ற உழைப்பாளிகளையும் இதரச் சாதனங்களையும் எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பதே. இந்தப் பிரச்சினையைத் தீர்ப்பதற்கு முன் தன்னிடமுள்ள உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும் எந்தெந்த வழிகளிலெல்லாம் பயன்படுத்த முடியும் என்பதை அது சிந்திக்கவேண்டியுள்ளது. எனவே, நிலமும், உழைப்பாளிகளும், முதலும் ஆகிய உற்பத்திக் காரணிகள் இப்பொழுது எவ்வாறு உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ளன என்பதை மட்டுமன்றி, அவைகளை வேறு வழிகளில் பயன்படுத்தும்போது உற்பத்தி எவ்வாறு இருக்கக்கூடும் என்பதையும் சமுதாயம் எண்ணிப்பார்க்கவேண்டும்.

3. உற்பத்திக் காரணிகளின் பதிலீடு (Substitution of Factors)

பொருளாதாரச் செயல்களைத் தனித்து ஒரு காரணிமட்டும் செய்வது அரிது. கோதுமையைப் பயிரிடுவதற்கு நிலம் மட்டும் போதாது; உழைப்பாளிகளும் தேவை. குண்டூசிகளைச் செய்வதற்கு உழைப்பாளிகளும் சில கருவிகளும் வேண்டும். தொழிற்சாலை, விவசாயப்பண்ணை, ரயில்வே, பள்ளிக்கூடம் ஆகியவைபோன்ற ஒவ்வொருவிதமான உற்பத்தி நிலையத்திற்கும் பலவகையான உழைப்பாளிகள், இதர காரணிகள், துணைச்சாதனங்கள் வேண்டும். இவைகளெல்லாம் இணைக்கப்பட்டால்தான் உற்பத்தி நடைபெற முடியும்.

இவ்வாறு பல்வேறு விகிதாசாரங்களில் இணைக்கப்பட்டுள்ள காரணிகளின் கலப்பு குறுகியகாலத்தில் மாற்றப்பட முடியாததாகத் தோன்றலாம். ஓர் இயந்திரத்தை இயக்க ஓர் உழைப்பாளி, ஒரு வாடகைக் காருக்கு ஒரு டிரைவர் என்ற இந்த விகிதம் குறுகிய காலத்தில்கூட மாற்றப்படக்கூடியதாகும். இயந்திரங்களை இயக்குவதற்குத் தேவைப்படும் தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்க முடியும் அல்லது குறைக்க முடியும்; வேறுவகையான மூலப்பொருள்களை அல்லது எரிபொருள்களைப் பயன்படுத்த முடியும்; அல்லது அவைகள் இன்று எந்த விகிதாசாரத்தில் கலக்கப்பட்டுள்ளனவோ அந்த விகிதாசாரத்தை மாற்றக்கூடும்; ஒரே வாடகைக் காரை இரண்டு மூன்றுபேர் மாற்றுமுறையில் ஓட்டமுடியும்; இருக்கின்ற இயந்திரங்களை இன்றுள்ள உழைப்பாளிகளைக்காட்டிலும் அதிகமான பேர் மாற்றி மாற்றி இயக்கலாம்.

நீண்டகாலத்தில் பொதுவாக உற்பத்திக் காரணிகளில் கலப்பு வீதத்தை மாற்ற முடியும் என்பது திண்ணம். இயந்திரங்கள் அல்லது துணைச்சாதனங்கள் தேய்மானம் அடைந்துவிட்டால் அல்லது அவை

கழிக்கப்பட நேரிட்டால் அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புதுவகையான இயந்திரங்களை அல்லது துணைச்சாதனங்களைப் பயன்படுத்தலாம். அப் புது வகையான இயந்திரங்கள் அல்லது துணைச்சாதனங்கள் உழைப்பை ஓரளவு மிச்சம் செய்யக்கூடியதாயுமிருக்கலாம். விவசாயி தனது விளைச்சலைப் பெருக்குவதற்காகப் புதிய நிலத்தை வாங்கவோ, விவசாயக் கருவிகளைப் பெருக்கவோ தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கவோ கூடும்.

இவ்வாறாக, குறிப்பிட்டதோர் எல்லைவரை ஒரு காரணிக்குப் பதிலாக மற்றொன்றைப் பயன்படுத்த முடியும் என்பது ஒரு பொது விதியாகிறது. உழைப்பாளிகளுக்குப் பதிலாக இயந்திரங்களையும், நிலக்கரிக்குப் பதிலாகப் பெட்ரோலையும் நாம் பதிலீடு செய்ய முடியும். சில சமயங்களில் ஒரு நெசவாலையில் பயன்படுத்தப்படும் ஒருவகையான மூலப்பொருளுக்குப் பதிலாக மற்றொரு வகையான மூலப் பொருளைப் பதிலீடு செய்யும்போது நெசவு செய்யப்பட்ட பொருளில் சிறிது மாறுதல் ஏற்படலாம்.

B என்னும் காரணிக்குப் பதில் *A* என்ற காரணியைத் தொடர்ச்சியாய்ப் பதிலீடு செய்வதாகக் கொள்வோம். அப்போது அதே அளவுஉற்பத்தியைப் பெறுவதற்கு ஓர் அலகு *B* காரணிக்குப் பதிலாகத் தேவைப்படும் *A* காரணி ஓர் அலகிற்குமேல் இருக்கும். ஏனெனில், *A*-யும் *B*-யும் ஒன்றுக்கொன்று நிறைவுள்ள பதிலீட்டுக் காரணிகள் அல்ல. *A* வேறு ; *B* வேறு. ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தி நிலையில் எவ்வளவு *A*-யும் எவ்வளவு *B*-யும் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்? விலை முறையைக் கொண்ட அமைப்பில் அது அவற்றின் தராதர விலைகளைப் பொறுத்ததாகும். ஒரு ஷில்லிங் மதிப்புடைய *B*-க்குப் பதிலாக, ஒரு ஷில்லிங்குக்கும் தாழ்ந்த மதிப்புடைய *A*-யைப் பயன்படுத்தி அதே அளவு உற்பத்தியைப் பெறமுடியுமானால், *B*-க்கு *A*-யைப் பதிலீடு செய்ய வேண்டும். இதை வேறுவிதமாகவும் கூறலாம். ஓர் அலகு *B*-யின் விலையைக் காட்டிலும் ஓர் அலகு *A*-யின் விலை மூன்று மடங்கெனக் கொள்வோம். அப்போது *B*-ல் மூன்று அலகுகளுக்குமேல் உற்பத்தி செய்வதை, *A*-ல் ஓர் அலகுமட்டும் உற்பத்தி செய்ய முடியுமாயின், *A*-யை *B*-க்குப் பதலீடு செய்யவேண்டும். இவ்வாறாக, உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகள் கொடுக்கப்பட்டனவாயிருக்க, ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு உற்பத்தியை மிகக் குறைந்த (மொத்தச்) செலவில் செய்ய முடியும்.

எடுத்துக்காட்டாக, திறந்த அடுப்பு ஊதுலைகளில் (**open-hearth furnaces**) எஃகு உற்பத்தி செய்வதற்கு வேண்டிய தேனிரும்பின் விலையைவிடத் துண்டிரும்பின் (**scrap-iron**) விலை மிக மலிவாயிருக்குமானால், தேனிரும்பு குறைந்த அளவிலும் துண்டிரும்பு அதிக

அளவிலும் பயன்படுத்தப்படும். ஆனால், 70 அல்லது 80 சதவீதத்திற்குமேல் துண்டிரும்பைப் பயன்படுத்தினால் எஃகுவின் ரகம் அல்லது அளவு தாழ்ந்துவிடும். உதாரணமாக, 1 டன் தேனிரும்பின் விலை $1\frac{1}{2}$ டன் துண்டிரும்பின் விலைக்குச் சமம் என்று வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது தேனிரும்பிற்குப் பதிலாகத் துண்டிரும்பு அதிக அளவில் பதிலீடு செய்யப்படலாம். எனவே, தேனிரும்பை 1 டன்னிற்குக் குறைவாயும், துண்டிரும்பை $1\frac{1}{2}$ டன்னிற்கு அதிகமாயும் பயன்படுத்தப்படும்போது உற்பத்தி அளவு அதிகரிக்காமல் குறைந்துவிடுமாதலால், அந்நிலை அடையாமலிருக்கும் வரை துண்டிரும்பு தேனிரும்பிற்குப் பதிலீடு செய்யப்படும்.

உற்பத்திக் காரணிகளின் கலப்பிலுள்ள விகிதாசாரத்தைப் பெரும்பாலும் தொடர்ச்சியாக மாற்றிக்கொண்டே செல்ல இயலாது. அவ்வாறு செய்யவேண்டுமாயின், ஒன்றில் ஏதாவது பெரிய மாறுதல்—உதாரணமாகக் கப்பலில் பாரங்களை ஏற்றுவதற்கு அல்லது சிகரெட்டுகளைச் சுற்றுவதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் இயந்திரங்களைப்போன்ற பொறிகளைப் பயன்படுத்தி உழைப்பாளிகளை மிச்சம் செய்தல்—ஏற்படவேண்டும்; அல்லது மாறுதல் எதுவும் இல்லாதிருக்கவேண்டும்.

சர்வாதீனத்தால் விலைமுறை பாதிக்கப்படாதிருக்குமாயின், A, B ஆகியவற்றின் தராதர விலைகள், அவை வேறு தொழில்களில் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பொருள்களின் மதிப்பைப் பிரதிபலிக்கும். எனவே, குறிப்பிட்ட காரணிகளை அடைவதற்காகப் போட்டியிடும் பல்வேறு தொழில் அதிபர்கள் தொடர்ந்து அவைகளை ஏலத்தில் எடுக்கின்றனர் என்று கூறலாம். அவைகளைப் பெறவேண்டுமாயின், ஒவ்வொருவரும் மற்றவர்கள் கொடுக்கத் தயாராயிருக்கும் விலையைக் கொடுக்கவேண்டியுள்ளது. மற்றவர்கள் கொடுக்கத் தயாராயிருக்கும் விலையோ, அவர்களுடைய உற்பத்தியில் அக் காரணிகள் கொண்டுள்ள முக்கியத்துவத்தைப் பொறுத்ததாகும். உதாரணமாக, வீடு கட்டுவதற்கு அதிக அளவு எஃகைப் பயன்படுத்த ஒருவர் விரும்பலாம்; ஆனால், அவரால் கொடுக்கமுடியாத நிலைக்கு அதன் விலை ஏறலாம்; அப்போது அவருக்கு அது அதிகக் கிராக்கியுள்ள பொருளாகிறது. ஏனெனில், சமுதாயத்திற்கு அதிகப் பயனுள்ள வழியில் எஃகைப் பிற காரியங்களுக்குப் பயன்படுத்தக்கூடிய மற்றவர்கள், அதற்கு ஏற்ற விலை கொடுக்கத் தயாராயிருப்பர். ஒரு சர்வாதிகாரிக்கு அல்லது மத்தியத் திட்டக் குழுவினருக்கு இவ்விதமான பிரச்சினைகள் எப்பொழுதும் இருந்துகொண்டே இருக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, கட்டடத் தொழிலிலுள்ள தொழிலாளிகளில் ஆயிரம்பேரைச் சுரங்கத் தொழிலுக்கு மாற்றவேண்டுமா என்பது சமுதாயத்தின் விருப்பத்தினை—அதாவது, அதிகப்படியாக அடைந்திருக்கக்கூடிய வீடுகளைக்காட்டிலும் அதிகமாகக் கிடைக்கக்கூடிய நிலக்கரியை அச் சமுதாயம் விரும்பு

கின்றதா என்பதை—பொறுத்தது. அப்படியாயின், சமுதாயம் இதைத்தான் அதிகமாக விரும்புகிறது என்பதை முடிவுசெய்து கூறுவது யார் என்னும் கேள்வி எழுகிறது. மத்தியத் திட்டமுறை அமைப்பில் திட்டமிடுவோர்களே கூறிவிடுகின்றனர். விலைமுறையைக் கொண்ட தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பிலோ நுகர்வோர் அதை முடிவாகக் கூறுவர். அவர்கள் ஒரு பொருளை வாங்குவதற்குச் செலவிடும் செலவீட்டின்மூலமாக அதைத் தெரிவிப்பர்; எனவே, அவர்கள் ஒரு பொருளுக்குச் செலவிடும் பணம் அதற்கும் அதற்கு வேண்டிய உற்பத்திக் காரணிகளுக்கும் தரப்படும் ஆதரவாகும்.

4. குறைந்துசெல் விளைவுகளும் மக்கள்தொகை வளர்ச்சியும் (Diminishing Returns and the Growth of Population)

இங்கிலாந்து நாட்டின் தொன்மைப் பொருளாதார அறிஞர்கள் (Classical Economists) அவர்களும் குறிப்பாக ஜான் ஸ்டுவர்ட் மில் (John Stuart Mill) என்பாரும் மக்கள்தொகை வளர்ச்சியைப்பற்றி ஆய்ந்தபோது குறைந்துசெல் விளைவு விதிகளைப்பற்றியும் ஆராய்ந்தனர். அவர்களுடைய ஆய்வின் முடிவு வருமாறு: மக்கள்தொகை பெருகிக்கொண்டே சென்றால், உழைப்பாளியின் தலா உற்பத்தி குறையும். ஏனெனில், நிலத்தின் பரப்பு வரையறை பெற்றிருப்பதனால் பெருகிவரும் மக்கள்தொகையினருக்கு உணவுப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு மேலும் மேலும் அதிக உழைப்பாளிகளை அமர்த்தவேண்டும் நிலை ஏற்படும். எனவே, அதே அளவு நிலத்தில் மேலும் அதிக எண்ணிக்கையில் தொழிலாளிகள் உழைக்கும்போது அவர்களின் தலா உற்பத்தி அளவு குறைந்துவிடும். அதோடு, மக்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையும் தாழ்ந்துவிடும்.

மக்கள்தொகை பெருகினால், அதற்குமுன் சாகுபடி செய்யப் படாமல் தரிசாயிருந்த நிலத்தைச் சாகுபடிக்குக் கொண்டுவரமுடியும் என்பது உண்மை. இருப்பினும், அது வாதத்தை எவ்விதத்திலும் பாதிப்பதாகாது. ஏனெனில், தரிசாய் விடப்பட்டிருந்த நிலம் சாகுபடி செய்த நிலத்தைக்காட்டிலும் வளம் குன்றியதாகத்தான் இருந்திருக்கும்; இல்லையெனில், அது முன்பே சாகுபடிக்குக் கொண்டுவரப் பட்டிருக்கும். இருப்பினும், வளம் குன்றிய நிலத்தில் சாகுபடி செய்வதும் இலாபகரமானதுதான். ஏனெனில், வளமான நிலத்தில் செறிந்த வேளாண்மை (intensive cultivation) செய்துகொண்டே சென்றால், உழைப்பாளியின் தலா உற்பத்தி குறைந்துவிடுவதால், ஒரு நிலைக்குப்பின் அந் நிலத்தில் மேலும் உழைப்பாளிகளை அமர்த்தி உற்பத்தி செய்யக்கூடிய விளைச்சலை வளம் குன்றிய நிலத்தில் அவர்களை அமர்த்தி அடையமுடியும். எவ்வாறாயினும், சாகுபடி செய்யப்

படும் எந்த நிலத்திலும் மேலும் உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கையைப் பெருக்கினால், அவர்களின் தலா உற்பத்தி குறைந்துகொண்டு செல்வதோடு, வாழ்க்கைத்தர நிலையும் தாழ்ந்துகொண்டே வந்துவிடும்.

பயிர்த் தொழிலில் மேலும் மேலும் உழைப்பாளிகளை அமர்த்தும்போது, ஒவ்வோர் உழைப்பாளியும் வேலை செய்கின்ற நிலத்தின் சராசரி அளவு குறைந்துவிடுகிறது; எனவே, மொத்த விளைச்சல் அதிகரித்தாலுங்கூடத் தலா உற்பத்தி குறைய நேரிடுகிறது. இதற்கு மாறாக, பொறிவழித் தொழிலில் தலா உற்பத்தி அதிகரிக்க நேரிடுகிறது. ஏனெனில், மனிதனுக்குப் பதிலாக இயந்திரங்கள்தாம் பொறிவழித் தொழில்களில் வேலை செய்கின்றன. எனவே, நாளடைவில் ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் முன்பைவிட அதிக முதற்கருவிப் பொருள்களைக் கொண்டு உற்பத்தி செய்வான். இவ்வாறாக, முற்காலத்துப் பொருளாதார நிபுணர்கள் கருதினர்.

இந்த எடுகோளின்படி, பொறிவழித் தொழில்களில் (கோதுமையிலிருந்து மாவு அரைத்தல், மாவைக்கொண்டு ரொட்டி செய்தல் ஆகிய உற்பத்திப் பகுதிகள் உட்பட) காணப்படும் வளர்ந்துசெல் விளைவுகள் (increasing returns) பயிர்த்தொழிலில் காணப்படும் குறைந்து செல் விளைவுகளை மீறியவைகளாக ஏன் இருக்காது ?

மக்களில் பெரும்பான்மையோர் நிலத்தில் பாடுபடவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுவதே அதற்குக் காரணமாகும். உணவுதான் மக்களின் உயிர்நாடி. எனவேதான் மிகக் குறைந்த வருவாயுடையோர் தமது வருவாயில் பெரும்பகுதியை உணவுப் பண்டங்களுக்குச் செலவிடுகின்றனர். இந்நிலை சுமார் 100 ஆண்டுகளுக்கு முன் அதிகமாகக் காணப்பட்டது. நிலத்தில் பாடுபடும் குடியானவனின் உழைப்பால் அவனது குடும்பத்திற்கு வேண்டிய அளவிற்குமேல் ஒரு சிறிதே விளைவிக்கப்படுகிறது. எனவே, பெரும்பான்மையோர் பயிர்த்தொழிலில் ஈடுபடவேண்டியுள்ளது. மிகச் சிலரே பொறிவழித் தொழில்களிலும் இதர தொழில்களிலும் ஈடுபடுவர். இத் தொழில்களில் வளர்ந்துசெல்முறையில் விளைச்சல் ஏற்படினும், அப் பொருள்கள் உணவைப்போன்று அவ்வளவு இன்றியமையாதவையல்ல. எனவே, பயிர்த்தொழிலில் ஏற்படும் தலா உற்பத்தி அதிகரிக்கப்படவில்லையெனில், மக்கள் இனப்பெருக்கம் அவர்களது வாழ்க்கைத்தர நிலையைத் தாழ்த்திவிடும். அப்போது இதர தொழில்களில் எவ்வளவுதான் புத்தமைப்புகளும் முன்னேற்றங்களும் ஏற்பட்டிருந்தாலும் அவைகளால் இந் நீண்டகாலப் போக்கினைத் தவிர்க்க முடியாது.

எனவே, வாழ்க்கைத்தர நிலை தாழாமல் இருக்கவேண்டுமாயின் அல்லது உயரவேண்டுமாயின் பிறப்பு வீதங்கள் (birth rates) குறைக்கப்படவேண்டுமென்று அவர்கள் வாதாடினர்.

ஜான் ஸ்டூவர்ட் மில் என்பார் தாம் எழுதிய 'அரசியல் பொருளாதாரத்தின் தத்துவங்கள்' (Principles of Political Economy) என்னும் நூலை 1848-ல் வெளியிட்டார். அவர் அந் நூலை வெளியிட்ட காலத்தில் போக்குவரத்து வசதிகள் அவ்வளவாக இல்லை. அக்காலத்தில் ஏற்பட்ட வசதிகளையும் யாரும் எதிர்நோக்கியிருக்க முடியாது. எனவே, இன்று பிரிட்டன் தனது உணவுப் பிரச்சினையைத் தீர்த்துக் கொள்வதற்காகக் கனடாவிலிருந்து கோதுமை, அர்ஜென்டைனாவிலிருந்து மாட்டு இறைச்சி, ஆஸ்திரேலியாவிலிருந்து ஆட்டு இறைச்சி, நியூஸிலாந்திலிருந்து வெண்ணெய், பாலாடைக்கட்டி முதலியவைகளை இறக்குமதி செய்வதுபோல் அன்று செய்திருக்க முடியாது. மேலும், 'விவசாயத்தில் ஏற்பட்ட பெரும் புரட்சியை' அக் காலத்தில் யாரும் எதிர்பார்த்திருக்க முடியாது. இப் புரட்சியின் விளைவாக இன்று அறுவடைப் பணிகள் அத்தனையும் செய்யக்கூடிய இயந்திரம் போன்ற நவீன விவசாயக் கருவிகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளன. அவற்றின் உதவியால் உழைப்பாளியின் தலா உற்பத்தி (அதிக அளவில் நிலமும் இதர தொழில்களில் அதிக வேலை வாய்ப்பும் கொண்டுள்ள நாடுகளில் உள்ள) பெருவாரிப் பண்ணைகளில் பெருகியுள்ளது. மேலும், பொறியாண்மை முன்னேற்றத்தின் விளைவாக விளைச்சலை அதிகரிப்பதற்கான வடிகால்கள், நீர்ப்பாசனங்கள் ஆகியவற்றில் பெருமளவு முதலீடு செய்யும் வாய்ப்பும் ஏற்பட்டுள்ளது.

இங்கிலாந்து நாட்டின் தொன்மைப் பொருளாதார நிபுணர்கள் அறிவித்த தளர்வுடைய தீர்க்கதரிசனம் உண்மை நிகழ்ச்சிகளால் மறுக்கப்பட்டுவிட்டது. மக்கள் இனம் பெருகியுள்ளது உண்மைதான். எனினும், இதர தொழில்களைப்போன்றே பயிர்த்தொழிலிலும் உழைப்பாளியின் தலா உற்பத்தி 100 ஆண்டுகளுக்குமுன் இருந்ததைக் காட்டிலும் இன்று அதிகரித்துள்ளது. மேலை நாடுகளைப் பொறுத்த வரை இது முற்றிலும் உண்மை.

இருப்பினும், 'அறிவு வளர்ச்சியானது' குறைந்துசெல் விளைவுகளைத் தவிர்க்க முடியும் என்பதை அவர்கள் சுட்டிக்காட்டத்தான் செய்தனர். ஆம்; 18ஆம் நூற்றுண்டின் இடைப் பகுதியில் விவசாயத்தில் ஏற்பட்டிருந்த முன்னேற்றங்களை மனத்தில் கொண்டுதான் அவர்கள் அவ்வாறு கூறினர். மாற்றுப் பயிர் முறைகள், கால்நடை அபிவிருத்தி, நல்ல பயிர் வகைகள் ஆகியவைமட்டுமன்றிப் பயிர்களுக்கும் கால்நடைகளுக்கும் ஏற்படும் நோய்களைத் தவிர்க்கும் வழிகளும் அக் காலத்தில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டிருந்தன. இருப்பினும், குறைந்துசெல் விளைவுகள் எப்பொழுதும் காணப்படக்கூடியனவென்றும், மக்கள் இனம் தொடர்ந்து பெருகிக்கொண்டே போனல் நீண்டகாலத்தில் அப் போக்கு நிலைபெறும் என்றும் அவர்கள் கருதினர்.

கடந்த நூறு ஆண்டுகளாக மேலை நாடுகளில் பொருளாதாரத் துறையில் வியப்பிற்குரிய வளர்ச்சி ஏற்பட்டுள்ளதெனினும், அவர்கள் தெரிவித்த கருத்து முற்றிலும் தவறானதென்று கூறுவதற்கில்லை. மித மிஞ்சிய மக்கள்தொகையுடைய இந்தியா போன்ற நாடுகளைப் பொறுத்த வரை அவர்களது கருத்து உண்மையானதுதான். அந் நாடுகளில் பெருகி வரும் மக்கள் இனத்திற்குவேண்டிய உடை, சுகாதார வசதி, கல்வி வசதி ஆகியவற்றைப் போதிய அளவில் அளிக்க முடியாவிடினும், வேண்டிய அளவு உணவை அளிக்கவேண்டியுள்ளது. ஆனால், அங்குள்ள சாகுபடி நிலத்தின் பரப்பு வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே, அம் மக்களுக்கு வேண்டிய உணவை ஊட்டுவது மிகவும் கடினமாக உள்ளது. பெருமளவில் ஏற்றுமதி செய்யக்கூடிய, ஏதாவது ஒரு பொருளை—உதாரணமாக எண்ணெயை—அது பெற்றிருந்தாலொழிய, அது சாத்தியமானதன்று. அதனோடு, இன்றுள்ள தலா உற்பத்தியின் அளவைக் குறைத்துவிடாமல், நிலைநிறுத்துவதற்கே அந் நாடுகள் கணிசமான அளவில் முதலீடு செய்யவேண்டியுள்ளன.

அவர்கள் கூறிய முன்னறிவிப்பானது கடந்த நூறாண்டுகளில் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றங்களைப் பொறுத்தவரை தவறானதாயிருப்பினும், வருங்காலத்தில் அது உண்மையானதாய் இருக்கக்கூடும்; அல்லது தவறானதாய் இருக்கவும்கூடும். அல்லது சில நாடுகளைப் பொறுத்தமட்டில் உண்மையானதாயும் ஏனைய நாடுகளைப் பொறுத்தவரை தவறானதாயும் இருத்தல்கூடும். எவ்வாறிருப்பினும், இதை ஒரு 'விதி'யாக ('Law') நாம் கொள்ள முடியாது. ஏனெனில், அறிவியல் விதி எப்பொழுதும் உண்மையானதாயிருக்கும் இயல்புடையது. எனவே, குறைந்துசெல் விளைவு விதி உழைப்பாளிகளுக்குமட்டுமன்றி எந்த ஓர் உற்பத்திக் காரணிக்கும் பொருந்தும் ஒரு விதியாகும். அதோடு எந்த நாட்டை எடுத்துக்கொண்டாலும் சரி, அந்த நாட்டிலுள்ள பயிர்த் தொழிலுக்குமட்டுமன்றி, ஏனைய தொழில்களுக்கும் இவ் விதி பொருத்தமானதாகும்.

5. குறைந்துசெல் விளைவு விதி
(The Law of Diminishing Returns)

மிகவும் குறுகியதொரு காலத்தில் எந்த ஒரு சமயத்திலும் ஒரு சமுதாயம் அடைகின்றதொரு நிலையைப்பற்றிக் குறிப்பிடுவதே குறைந்துசெல் விளைவு விதியாகும். ஆனால், நீண்டதொரு காலத்தில் மக்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலைக்கு என்ன நேரிடும் என்பதைப்பற்றி அது ஒன்றுமே குறிப்பிடுவதில்லை. உற்பத்திக் காரணிகளைத் தற்போதைய நிலையில் எந்தெந்த விதத்தில் மாற்றித் தொகுக்கமுடியும் என்னும் சாத்தியங்களைப்பற்றி அது கருதுகிறது. நாட்டிற்கு முழுவதும் பொருந்தக்கூடிய முறையில் இச் சாத்தியங்களைப்பற்றி மத்தியத்

திட்டக் குழுவினர் ஆய்வர்; அதுபோன்றே தொழிலதிபர் ஒருவர் அல்லது விவசாயி ஒருவர் தமது சிறிய தொழில் அல்லது பண்ணைக்குரிய சாத்தியமான வழிகளைக் கருதுவர். தொழில்நுட்ப அறிவு காலம் செல்லச்செல்ல வளர்ச்சியடைந்துகொண்டே செல்லும் என்பது உண்மை. எனினும், குறிப்பிட்டதொரு சமயத்திலுள்ள தொழில்நுட்ப அறிவு நிலை அச் சமயத்தில் மாறுவதில்லை. எனவே, தற்போதைய தொழில்நுட்ப அறிவு நிலையில் இருக்கின்ற உற்பத்திக் காரணிகளை எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பதே பிரச்சினையாகும். இன்றுள்ளனவற்றைவிடச் சிறந்த தொழில்நுட்பங்கள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டபின் உற்பத்திக் காரணிகளை வேறுமுறையில் கலப்பதன்மூலம் இன்றுள்ளனவற்றைக்காட்டிலும் அதிக அளவு உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்பது பிறிதொரு காரியமாகும். எனவே, கொடுக்கப்பட்டுள்ள தொழில்நுட்ப அறிவு நிலையை அப்படியே கருதுவதாகவே இவ் விதி வரையப்படுகிறது.

இவ் விதி மிகவும் எளிதானதுதான். என்றாலுங்கூட, இதன் கருத்துகளில் சில அவ்வளவு எளிதானவையல்ல. உற்பத்திக் காரணிகள் அனைத்தையும் இருமடங்காக்கினால் மொத்த உற்பத்தி அளவும் இருமடங்காகவேண்டும் என்று நாம் எதிர்பார்க்கவேண்டிய நிலையில், எல்லாக் காரணிகளையும் இருமடங்காக்குவதற்குப் பதிலாக, ஒன்றைமட்டுமோ சிலவற்றைமட்டுமோ இருமடங்கு அதிகரித்தால் மொத்த உற்பத்தி அதிகரித்தபோதிலும் அது இரண்டு மடங்கு அதிகரிப்பதில்லை என்றுமட்டுமே இவ் விதி கூறுகிறது.

இருப்பினும், இதற்கு விதிவிலக்கும் உண்டு. எந்த உற்பத்தித் துறையிலும் உற்பத்தியின் அளவு அதிகரிக்கும்போது, அதனைத் தனிச் சிறப்புப்பெற்ற இயந்திரம் அல்லது துணைச் சாதனங்களைப் பயன்படுத்தி இலாபமடையச் செய்யலாம்; அதோடு உழைப்பாளிகளிடையே உள்ள வேலைப் பாகுபாட்டை மேலும் அதிகரிக்கச் செய்யலாம். இவ் வகையான அடிப்படை மாறுதல் பயனுள்ளதாயிருக்கவேண்டுமாயின், பொதுவாக உற்பத்தி பெரிய அளவில் அதிகரிக்கக்கூடியதாயிருக்க வேண்டும். அடுத்துவரும் அதிகாரத்தில் 'அளவுச் சிக்கனங்களை' ஆய்வேன். ஆனால், இவ்விதமான அடிப்படை மாறுதல் எதுவும் உற்பத்தி முறையில் ஏற்படாதிருப்பதாக இவ் விதி அனுமானிக்கிறது.

இவ் விதியை விளக்குவதற்கு விரிவானதொரு நிரூபணம் அவசியமில்லை. ஒரு காரணியை x சதவீதம் அதிகரித்தால் மொத்த உற்பத்தி அளவு x சதவீதம் அதிகரிக்காமல் குறைவான வீதத்தில்தான் அதிகரிக்கும். எனவே, ஒரு காரணியை அதிகரிக்கும்போது, அதனால் அதிகரிக்கப்படும் மொத்த விளைவு குறைவாகவே இருக்கும்; ஏனெனில், இக் காரணியின் ஒவ்வோர் அலகும் முன்பிருந்ததைவிடக் குறைந்த அலகுகள் கொண்ட மற்றக் காரணிகளோடு கலக்கப்படுகிறது.

சில உண்மைகளை எடுத்துக் கூறுவதற்காக மிகவும் எளிதான தோர் உதாரணத்தைக் கொடுக்கிறேன். கோதுமையை விளைவிப்பதற்கு ஒரே தன்மையுடைய அலகுகளைக் கொண்ட இரண்டு காரணிகள் மட்டும்—நிலமும் உழைப்பாளிகளும்—பயன்படுத்தப்படுவதாகக் கொள்வோம். ஒரேவகையான கருவிகளும், வித்தும், உரமும் ஒவ்வோர் உழைப்பாளிக்கும் இருப்பனவாக அனுமானித்துக் கொள்வோம். ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு நிலம் என்று வைத்து இவ்வுதாரணத்தைக் கூறுவதற்குப் பதிலாக ஒவ்வொரு சதுர மைல் நிலத்திற்கும் இத்தனை தொழிலாளிகள் என்று வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரித்தும் அல்லது நிலத்தின் பரப்பளவைக் குறைத்தும் ஒவ்வொரு சதுரமைலுக்குமுள்ள தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்க முடியும். அப்படிச் செய்வதால் இரண்டு வழிகளிலும் மாறுதல்கள் ஏற்படுகின்றன. அதோடுமட்டுமன்றி, காரணிகளின் விகிதாசாரங்களில் ஏற்படும் மாறுதல்தான் இவ் விதிக்கு முக்கியமானது என்றும் ஆகிறது. சில இடர்ப்பாடுகளைத் தவிர்ப்பதற்காக மிகச் சிறியதோர் அட்டவணையைமட்டும் கீழே கொடுத்துள்ளேன். அவ்வட்டவணை நடைமுறையில் விளைச்சல் குறைவதைக்காட்டிலும் அதிக அளவில் குறைந்து செல்வதைக் காட்டுகிறது. ஆனால், அதனால் நமது வாதம் பாதிக்கப்படுவதில்லை.[1]

ஒவ்வொரு சதுரமைல் நிலத்திலும் உள்ள
தொழிலாளிகளின் உற்பத்தி
(இத்தனை அலகு கோதுமை)

தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை (ஒரு சதுர மைலுக்கு)	மொத்த உற்பத்தி (ஒரு சதுரமைலுக்கு)	சராசரி உற்பத்தி (ஒரு தொழிலாளிக்கு)	இறுதிநிலை உற்பத்தி (ஒரு தொழிலாளிக்கு)
1	50	50	50
2	164	82	114
3	285	95	121
4	400	100	115
5	500	100	100
6	576	96	76
7	630	90	54
8	656	82	26
9	656	73	0
10	640	64	16

[1] பெரும்பாலான நாடுகளைப் பொறுத்தவரை 100 அல்லது 200 ஏக்கர் பரப்புள்ள ஒரு சிறு நிலத்தை உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்வது பொருத்தமானதாயிருக்கும். ஆனால், சஸ்கட்செவானில் (Saskatchewan) இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தியே கோதுமையைப் பயிரிடுகின்றனர். அங்கு 2,700 ஏக்கர் நிலத்தில்

மொத்த உற்பத்தியைத் தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கையால் வகுத்தால் தொழிலாளிகளின் சராசரி உற்பத்தி கிடைக்கிறது. ஒரு சதுர மைலுக்கு 4 அல்லது 5 பேர் வேலை செய்யும்போது, சராசரி உற்பத்தி மிகவும் உச்சமாக, அதாவது (வருடத்திற்கு) 100 அலகுகளாக உள்ளது. ஒரு சதுர மைலுக்கு 5 தொழிலாளிகளை அமர்த்தினால் சராசரி உற்பத்தி குறைகிறது. அதாவது, தொழிலாளிகளுக்குக் குறைந்துசெல் விளைவு ஏற்படுகிறது.

இறுதிநிலை உற்பத்தி என்பது, மேலும் ஒரு தொழிலாளியை வேலைக்கமர்த்துவதால் மொத்த உற்பத்தியில் ஏற்படும் அதிகரிப்பாகும். ஒரு சதுர மைலுக்கு 3 பேர் மட்டும் அமர்த்தப்படும்போது இறுதிநிலை உற்பத்தி மிகவும் உச்சமாக, அதாவது 121 அலகுகளாக உள்ளது.

இவ்வட்டவணையின்படி ஒன்றிலிருந்து நான்குவரை தொழிலாளிகளை அதிகரிக்கும்போது வளர்ந்துசெல் விளைவு ஏற்படுகிறது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. ஏன் இவ்வாறு வளர்ந்துசெல் விளைவு ஏற்படுகிறது? குறைந்துசெல் விளைவு தவிர்க்கப்பட முடியாதது என்னும் கருத்திற்கு இது முரண்பாடாயிற்றே? என்னும் வினாக்கள் எழுகின்றன.

3 தொழிலாளிகள்மட்டும் ஒரு சதுரமைல் பரப்புள்ள நிலத்தில் சாகுபடி செய்யும்போது அது மிக அதிகப் பரப்புடைய நிலமாகிறது. (படிப்போரில் இந்த எண்ணிக்கை விரும்பாதவர்கள் எந்த அளவு நிலம் 3 பேர் மட்டும் சாகுபடி செய்வதற்கு அதிகமானதெனக் கருதுகின்றனரோ அந்த எண்ணிக்கையே வைத்துக்கொள்ளலாம்.) எனவே, 3 பேர் மட்டும் அந் நிலத்தில் சாகுபடி செய்யமாட்டார்கள். எனவே, நடைமுறையில் இவ்வாறு வளர்ந்துசெல் விளைவு ஏற்படுவதில்லை. எடுத்துக்காட்டாகக் கொண்ட இவ்வட்டவணையிலுள்ள எண்களை நாம் ஏற்றுக்கொள்வதாயின், புதியதொரு குடியேற்ற நாட்டில் வேண்டிய அளவு நிலம் கிடைக்கும்போது 60 அல்லது 75 சதுரமைல் நிலத்தில் 300 ஆட்கள் சாகுபடி செய்யலாம். அப்போது அதிகபட்ச உற்பத்தியை, அதாவது 30,000 அலகு கோதுமையை அவர்களால் உற்பத்தி செய்யமுடியும்.

இது எதைக் குறிப்பிடுகிறது? இவ்வகையான வளர்ந்துசெல் விளைச்சல் தடுக்கப்படுதற்குரியது என்பதை இது குறிக்கிறது. மற்றக் காரணியைக் கொஞ்சமாகப் பயன்படுத்தி (நமது உதாரணத்தில் குறைந்த அளவு நிலத்தில்) அதிகமாக உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்ப

விதை விதைப்பதிலிருந்து அறுவடை செய்யும்வரையுள்ள எல்லா வேலைகளையும் அனுபவம்மிக்க விவசாயிகள், மெக்கானிக்குகள் ஆகிய நான்கு பேர்—அதாவது, விவசாயி, நிர்வாகி, இரண்டு பணியாட்கள்மட்டுமே செய்கின்றனர் ("Canada's Wheat Province," The Times, 29th April, 1953).

தையே அவ் விளைச்சல் சுட்டுகிறது. இவ்வாருக, மற்ருெரு காரணியைக் குறைவாகப் பயன்படுத்தி முன்பைவிட அதிக உற்பத்தியை அடைய முடியுமாயின், அக் காரணியின் இறுதிநிலை உற்பத்தி எதிர்க் கணியமாகிறது. எனவே, அந்த 300 ஆட்களும் 100 சதுரமைல் நிலத்தில் சாகுபடி செய்தால் 28,500 அலகுகளே உற்பத்தி செய்வர். முன்பைவிட 25 சதுரமைல் அதிக நிலத்தில் சாகுபடி செய்யும்போது அவர்களின் மொத்த உற்பத்தி அளவு 1,500 அலகுகள் குறைந்துவிடுகிறது.

இந்த உண்மையை நமது அட்டவணையின் இறுதிப் பகுதியில் நாம் காணலாம். ஒரு சதுரமைல் நிலத்தில் 9 ஆட்களுக்குமேல் வேலை செய்யும்போது மொத்த உற்பத்தி குறைந்துவிடுகிறது. 9 பேருக்கு மேல் (வாசிப்போர் இங்கும் தங்களுக்கு வசதியானதோர் எண்ணிணைக் கொள்ளலாம்) அமர்த்தப்படும்போது ஒருவருக்கொருவர் வேலைக்குத் தடையாக இருந்து குறைந்த அளவே உற்பத்தி செய்கின்றனர். எனவே, உழைப்பாளியின் இறுதிநிலை உற்பத்தி எதிர்க்கணியமாகிறது. வளர்ந்துசெல் விளைவுகள் நிலத்திற்கும் உண்டு என்பது தெளிவாகிறது. ஒரு சதுரமைலுக்கு 9 ஆட்கள்வரை தொழிலாளிகளைக் குறைத்து, நிலத்தின் அளவை அதிகரிக்கும்போது ஒரு சதுரமைல் நிலத்தின் சராசரி உற்பத்தி 656 அலகுகளுக்கு, அதாவது மிகவும் உச்சமான அளவிற்கு அதிகரிக்கிறது. எனவே, 9 ஆட்களுக்கு அதிகமாக வேலைக்கமர்த்தப்படமாட்டார்கள் என்பது தெளிவு.

இவ்வாருக, நிலம் உழைப்பாளிகள் ஆகிய இரண்டு காரணிகளுக்குமே குறைந்துசெல் விளைவு ஏற்படுகிறது என்பதை நடைமுறையில் அறியவருகின்ருேம். எனவே, நம் உதாரணப்படி ஒரு சதுரமைலுக்கு 4 ஆட்களுக்குக் குறைவாகவோ அல்லது 9 ஆட்களுக்கு அதிகமாகவோ அமர்த்தப்படமாட்டார்கள். பின் எத்தனைபேர் அமர்த்தப்படுவர் ?

நிலம் இலவசமாகக் கிடைக்குமாயின், 4 ஆட்கள்மட்டும் அமர்த்தப்படுவர். ஏனெனில், அப்போதுதான் ஒவ்வொருவரும் மிக உச்சமான அளவு உற்பத்தி செய்வர். உழைப்பாளிகள் இலவசமாக (உதாரணமாக, போர்க் கைதிகளை விவசாயிகள் பயன்படுத்தும்போது) வேலை செய்தால் 8 (அல்லது 9) ஆட்களைமட்டுமே அமர்த்துவர். ஏனெனில், அப்போதுதான் ஒவ்வொரு சதுரமைல் உற்பத்தியும் உச்ச அளவாக இருக்கும்.

வழக்கில் நிலமும் உழைப்பாளிகளும் போதிய அளவில் கிடைப்பதில்லை. எனவே, ஒரு சதுரமைலுக்கு 9 ஆட்களை அமர்த்துவது தவறு. ஏனெனில், 9ஆம் ஆளை அமர்த்துவதால் மொத்த உற்பத்தி அதிகரிப்பது கிடையாது. அந்த ஆளை இங்கு அமர்த்துவதற்குப் பதிலாக வேறு ஏதாவதொரு தொழிலில் அமர்த்திஞல் அதன் உற்பத்தி

அதிகமாகும் என்பது திண்ணம். 8ஆம் ஆளால் மொத்த உற்பத்தியில் அதிகரிப்பது 26 அலகுகளே. இந்த ஆள் மற்றொரு தொழிலின் உற்பத்தியில் 26 அலகு கோதுமையைக்காட்டிலும் அதிக மதிப்புடைய அளவு, அதிகரிக்க முடியுமானால், இந்த ஆளைக் கோதுமை உற்பத்தி செய்வதற்கு அமர்த்துவதைவிட அந்தத் தொழிலில் அமர்த்துவதே நல்லது. முறையாகச் செயல்படும் விலைமுறையைக்கொண்ட அமைப்பில் ஒரு சதுரமைல் நிலத்தில் வேலை செய்யும் உழைப்பாளிகளின் இறுதிநிலை உற்பத்தி மதிப்பும், பிற தொழில்களில் அவர்களைப்போன்ற தொழிலாளிகளின் இறுதிநிலை உற்பத்தி மதிப்பும் சமமாகின்ற வகையில் ஒரு சதுரமைல் நிலத்தில் வேலை செய்வோரின் எண்ணிக்கை இருக்கும்.

இவ்வுண்மை நிலத்திற்கும் பொருத்தமானதாகும். 4 அல்லது 5 ஆட்களைக்கொண்டு வேளாண்மை செய்யும் வகையில் நிலம் பயன்படுத்தப்படமாட்டாது. ஏனெனில், அப்போது நிலத்தின் இறுதிநிலை உற்பத்தி வெறுமையாகத்தான் (zero) இருக்கும். (உதாரணமாக, 100 ஆட்களும் 20 சதுரமைல் நிலமும் உற்பத்தி செய்வது 10,000 அலகுகளாகவும், 100 ஆட்களும் 25 சதுர்மைல் நிலமும் உற்பத்தி செய்வதும் அதே 10,000 அலகுகளாகவும் இருக்கும்போது, அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்படும் 5 சதுரமைல் நிலம் மொத்த உற்பத்தியைச் சிறிதளவும் அதிகரிப்பதில்லை.) இப்போது கோதுமைச் சாகுபடி செய்யப்படும் நிலத்தின் ஒரு பகுதியை மற்றொரு காரியத்திற்காகப் பயன்படுத்தினால் நாட்டின் உற்பத்தி அதிகமாகுமா என்ற கேள்வி எழுகிறது. நாட்டின் உற்பத்தி அதிகமாகுமானால், அந்தப் பகுதி நிலத்தை அக் காரியத்திற்கே பயன்படுத்தவேண்டும்.

வேலைநிறைவு இருப்பதாக அனுமானித்துக்கொண்டு பொதுவாகக் கூறவேண்டுமாயின், ‘எப்பொழுது சமுதாயம் ஒவ்வொரு தொழிலிலும் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு காரணியின் இறுதிநிலை உற்பத்தி மதிப்பினைச் சமமாகக் கருதுகிறதோ, அப்பொழுதுதான் பல தொழில்களுக்கிடையே காரணிகள் சிறந்த முறையில் பங்கீடு செய்யப்படும் நிலையை எய்துகிறது’.

குறைந்துசெல் விளைவு விதியைக் கீழ்க்கண்டவாறு வரையலாம்: ‘உற்பத்திக் காரணிகளின் தொகுப்பில் ஒரு காரணியின் விகிதாசாரம் அதிகரிக்கப்படும்பொழுது, ஒரு நிலைக்குப்பின், முதலில் அக் காரணியின் இறுதிநிலை உற்பத்தியும் பின்பு அதன் சராசரி உற்பத்தியும் குறையும்’. தொழில்நுட்ப அறிவுநிலை மாறாததாகவும், அளவுச் சிக்கனங்கள் இல்லையென்றும் அனுமானிக்கப்பட்டு இது வரையப்பட்டுள்ளது.

கடந்த 100 ஆண்டுகளில், ஏன் 10 ஆண்டுகளிலேயே எல்லாத் தொழில்களிலும் உழைப்பாளியின் தலா உற்பத்தி அளவு கணிசமாக

அதிகரித்துள்ளது. ஆனால், இதற்கு முக்கியக் காரணங்கள், முதலீட்டின் அதிகரிப்பும் (முன்பைவிட அதிக முதற்பொருள் கருவிகள் ஒவ்வொரு தொழிலாளிக்கும் கிடைத்திருப்பது), தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியின் விளைவாக உற்பத்தி முறைகள் மாறியுள்ளதும், போக்குவரத்துச் சாதனங்களின் வளர்ச்சியால் அதிக அளவில் தொழிலிடச் செறிவு ஏற்பட்டிருப்பதும் ஆகும். ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் ஒரு விவசாயி அல்லது தொழில் முதல்வர் அல்லது புத்தியத் திட்டக் குழுவினர் தீர்வு காணவேண்டிய ஒரு நிலைமையைப்பற்றியே இவ் விதி குறிப்பிடுகிறது. உற்பத்திக் காரணிகளைப் பல்வேறு தொழில்களுக்கும் பங்கீடு செய்யும் அடிப்படையைச் சார்ந்து இவ் விதி அமைவதோடு, செலவுக் கோட்பாட்டிற்கும் இது பொருத்தமானதாக அமைகிறது.

6. பயன்படுத்தப்படாத காரணிகள் (Unused Factors)

நம்முடைய சாதனங்கள் அனைத்தையும், அவை பயன்படக் கூடிய எல்லா வழிகளிலும் நாம் பயன்படுத்த வேண்டும்', என்று சொற்பொழிவாளர்கள் கூறும்போது அனைவரும் அதைப் பாராட்டிக் கைதட்டுகின்றனர்; ஆனால், பொருளாதார அறிஞர்கள்மட்டும் அவ்வாறு செய்வதில்லை. ஏனெனில், இவ்வாறு கூறுவது மடமை என்பதை அவர்கள் அறிவர். மற்றவர்களும் சிறிது சிந்தனை செய்து பார்த்தால் இது மடமை என்பதை உணர்வர்.

வளமுடைய அல்லது பாங்கான இடத்திலுள்ள நிலத்தில் கவனம் செலுத்தி, ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையுடைய வேலையாட்கள் அதிக விளைச்சலை விளைவிக்கமுடியும்போது, காட்டையும் மேட்டையும், பாலைவனத்தையும், மலையையும், சதுப்பு நிலங்களையும் பண்படுத்திப் பயிர் விளைவிக்கவேண்டுமென்று அவர்களை ஏவினால் என்ன பலன் கிடைக்கும்? உதாரணமாக, ஆஸ்திரேலியா நாட்டின் உட்பகுதிகளில் மழை மிகக்குறைவு; அம் மழையும் பருவத்தில் பெய்வதில்லை. கடந்த நூறு ஆண்டுகளுக்குமுன் அரை மில்லியன்கூட இல்லாத ஆஸ்திரேலிய நாட்டின் மக்கள்தொகை இன்று பத்து மில்லியனுக்குமேல் பெருகியுள்ளதெனினும், வளமிக்க கடற்கரைப் பகுதிகளில்தான் மக்கள் நெருக்கமாக வாழ்கின்றனர். உட்பகுதிகளிலோ ஆங்காங்கே சில மேய்ச்சல் நிலங்கள்மட்டுமே உள்ளன. சில இடங்களில் ஒரு சதுர மைலுக்குச் சராசரி இரண்டு மூன்று ஆடுகள்தாம் மேய்க்கப்படுகின்றன. இவ்வாறு ஆஸ்திரேலிய மக்கள் தம் நாட்டின் உட்பகுதியைப் பயன்படுத்தக்கூடிய எல்லா வழிகளிலும் பயன்படுத்தாது விட்டு விடுவது தவறு என்னும் வினா எழுகிறது. நிச்சயமாக அது தவறில்லை. ஏனெனில், அவர்கள் இப்போது வாழ்கின்ற கடற்கரைப் பகுதிகளிலேயே, தம் உழைப்பால் அதிகமாக விளைவிக்கின்றனர்.

மற்ருேர் எடுத்துக்காட்டைக் காண்போம். ஒரு சமுதாயத்திற்கு இரண்டு இடங்களில் நிலக்கரி கிடைப்பதாகக் கொள்வோம். ஓர் இடத்தில் பூமிமட்டத்திலேயே பாளம் பாளமாய்க் கெட்டியான நிலக்கரி கிடைக்கிறது; மற்ருேர் இடத்தில் எளிதில் வெட்டி எடுக்க முடியாத பாதாளத்தில் மெல்லிய அடுக்குகளாகவே கிடைக்கிறது. இவற்றில் முந்திய இடம் வளமானதென்றும் பிந்திய இடம் வளமற்றதென்றும் கூறவேண்டிய அவசியமில்லை. அச் சமுதாயம் வளமான சுரங்கத்தில் 1,000 ஆட்களைக்கொண்டு வருடத்திற்கு ஒரு மில்லியன் டன் நிலக்கரியை வெட்டி எடுக்க முடியும்; ஆனல், வளம்குன்றிய சுரங்கத்திலோ அதே ஒரு மில்லியன் டன் நிலக்கரியை வெட்டி எடுப்பதற்கு 5,000 ஆட்கள் வேண்டும். எனவே, வளம்குன்றிய சுரங்கத்தில் அதே அளவு நிலக்கரியை வெட்டி எடுப்பதற்கு 4,000 ஆட்கள் அதிகமாக வேண்டியுள்ளது. இந்த 4,000 ஆட்களையும் வளமான சுரங்கத்தில் அமர்த்தினல் பன்மடங்கு அதிக நிலக்கரியைப் பெறமுடியும். எனவே, வளம்குன்றிய சுரங்கத்தில் வேலைசெய்வது பயனற்றது என்பது வெளிப்படை.

பொதுவாகக் கூறுமிடத்து, வளமற்ற நிலத்தில் அல்லது சுரங்கத்தில் பணியாற்றும் உழைப்பாளியின் இறுதிநிலை உற்பத்தியும் வளமுள்ள நிலத்தில் அல்லது சுரங்கத்தில் வேலை செய்யும் உழைப்பாளியின் இறுதிநிலை உற்பத்தியும் அளவாயிருக்குமானல், வளமற்ற நிலத்திலோ அல்லது சுரங்கத்திலோ வேலை செய்வதும் இலாபகரமானதாகும். அவ்வாறு இருப்பினும், நுகர்வோருக்கு அப் பொருள்களை விநியோகம் செய்வதற்கு ஏற்படும் போக்குவரத்துச் செலவுகளையும் நாம் கணக்கிடல் வேண்டும். சில சமயங்களில் உள்நாட்டிற்குத் தேவைப்படும் பொருள்களை வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்வதைக்காட்டிலும் உள்நாட்டிலேயே உள்ள வளமற்ற நிலத்திலோ அல்லது சுரங்கத்திலோ அவற்றை உற்பத்தி செய்வது இலாபகரமானதாயிருக்கலாம். உள்நாட்டில் அப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு ஏற்படும் செலவு வெளிநாட்டின் உற்பத்திச் செலவைக்காட்டிலும் அதிகமாயிருப்பினும், அப் பொருளை இறக்குமதி செய்வதற்கு ஏற்படும் செலவு அதைக் காட்டிலும் அதிகமாயிருக்குமாயின், அதை உள்நாட்டிலேயே உற்பத்தி செய்வது நல்லது.

இத் தத்துவம் நிலைமுதலுக்கும் பொருந்துவதாகும். உதாரணமாக, புதுவகையான இயந்திரம் ஒன்று கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது என்று வைத்துக்கொள்வோம். இப் புதுவகை இயந்திரம் பழையதைக் காட்டிலும் அதிக சக்திவாய்ந்த முறையில் ஒரு வேலையைச் செய்ய முடியும். எனவே, சமுதாயம் பழையவகையான இயந்திரங்களையெல்லாம் அகற்றிவிட்டு இப் புதுவகையான இயந்திரங்களை உடனடியாகப் பயன்படுத்துமானல் அதிகப் பலன் ஏற்படலாம். சில சமயங்களில் பழையவகை இயந்திரங்களில் சில நல்ல நிலையில் புத்தம்

புதிதாகவேகூட இருக்கலாம். ஆனால், அப் பழைய இயந்திரங்களை யெல்லாம் நீக்கிவிட்டுப் புது இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தல் வேண்டுமா என்பது இரண்டு காரியங்களைப் பொறுத்ததாகும்.

1. புதுவகையான இயந்திரமும் பழைய வகையான இயந்திரமும் ஒவ்வொன்றும் பத்து ஆண்டுகள் நீடித்து உழைக்கமுடியும் எனக் கொள்வோம். (ஆனால், புதுவகையான இயந்திரத்தை இனிமேல்தான் செய்யவேண்டும்; பழைய இயந்திரமோ ஏற்கெனவே செய்யப் பட்டுள்ளது.) இப் பத்தாண்டுகளுக்கும் பழைய இயந்திரத்தைப் பயன் படுத்தினால் சமுதாயம் அதிகப் பலனை அடையுமா? அல்லது புதுவகை யான இயந்திரங்களை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவைப்படும் உழைப் பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும் கொண்டு முதலில் இயந்திரங்களை உற்பத்தி செய்து பின்பு அவற்றைப் பயன்படுத்துவதால் அதிக நன்மை பெறுமா? பின்கூறிய வகையில்தான் அதிகப் பயன் ஏற்படு மாயின், பழையவகை இயந்திரங்களையெல்லாம் கழித்துவிட்டு, புது வகையான இயந்திரங்களை உற்பத்தி செய்து பயன்படுத்துவதன்மூல மாய் அச் சமுதாயம் அதிக நன்மை அடையலாம்.

2. ஆனால், இதோடு அக் கேள்விக்குரிய பதில் முடிந்துவிடவில்லை. சமுதாயத்திலுள்ள சேமிப்பு பற்றாக்குறையாகவே உள்ளது. புதுவகை யான இயந்திரங்களை உற்பத்தி செய்வதென்றால் அச் சேமிப்பில் ஓரளவு செலவிடப்படவேண்டும். அதற்குப் பதிலாகப் பழைய இயந்திரங் களையே பயன்படுத்தி, தனது சேமிப்பை இதர காரியங்களுக்குச் செல விட்டு அதிக நலனைப் பெறுவதும் சாத்தியமானதாயிருக்கலாம். அவ் வாறு சாத்தியமில்லையென்றால், இருக்கின்ற பழைய இயந்திரங்களையெல் லாம் நீக்கிவிடுவதே சிறந்தது.

சிலர் இவ்வுண்மையைச் சரியாகப் புரிந்துகொள்ளாமல், புத்தாக் கம் ஏற்படுவதால் 'இருக்கின்ற முதல் நாசமாகிறது' என்று கூறு கின்றனர். மேலும், ஒருவகை முதற்கருவிப் பொருள்களைப் பேணு வதற்கு மற்றொருவகை முதற்கருவிப் பொருள்களில் எவ்வித மாற்ற மும் இருக்கக்கூடாதென்று விரும்புகின்றனர். உதாரணமாக, ரயில் வேக்களின் முதற்கருவிப் பொருள்களின் மதிப்பினைப் பேணுவதற்குச் சாலைப் போக்குவரத்துப் போட்டியைக் கட்டுப்படுத்த விழைகின்றனர்.

இறுதியாக, வேலையின்மையைப் போக்குவதற்காக மேற்கொள்ளப் படும் பொது வேலைகளை உதாரணமாகக்கொண்டும் இவ்வுண்மையை விளக்கலாம். இவ்வகையான வேலையை மேற்கொள்ளுவதால் மொத்த உற்பத்தி அளவு அவசியம் அதிகரிக்குமெனச் சிலர் கருதுவர். உற் பத்தியில் ஈடுபடாமல் வேலையற்றிருந்தோர் வேலை செய்யும்போது சிறிதளவேனும் உற்பத்தி செய்வர் என்பதே இக் கருத்திற்கு ஆதார

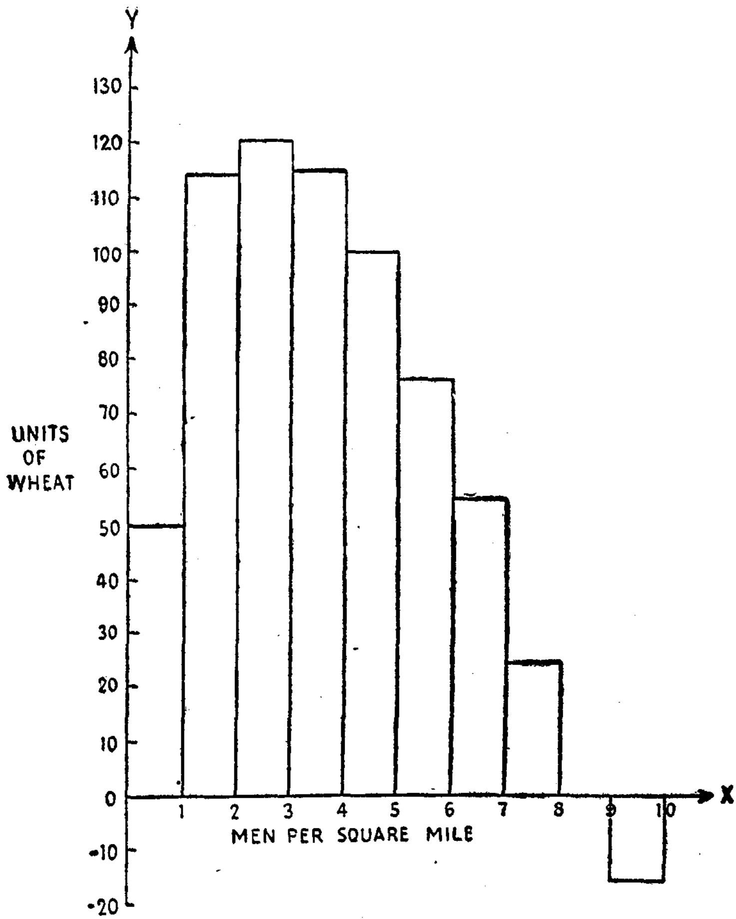
மானதாகும். இது உண்மையாயிருக்க வேண்டியதில்லை. வேலையற்றோர் இதர காரணிகளைக்கொண்டே உற்பத்தி செய்யமுடியும். உதாரணமாக, அவர்களைக்கொண்டு சாலைகள் போடவேண்டுமாயின், என்ஜினியர்கள், மேற்பார்வையாளர்கள்மட்டுமன்றி, துணைச் சாதனங்கள், மூலப்பொருள்கள் ஆகியவையும் வேண்டும். இவ்வாறு தேவைப்படும் சாதனங்களைச் செய்வதற்கும் மூலப்பொருள்களை உற்பத்தியாக்குவதற்கும் வேண்டிய உழைப்பாளிகளும் மூலதனமும் உட்பட, சாலை போடப் பயன்படும் இதர காரணிகளையெல்லாம் பிற வேலைகளிலிருந்து தான் பெறவேண்டியுள்ளது. இவ்வாறாக, உற்பத்திக் காரணிகளை மாற்றித் தொகுப்பதன் விளைவாக உற்பத்தியாகும் பொருள்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் தொகுப்புகள் சமுதாயத்தின் விருப்பங்களை அவ்வளவாகத் திருப்திசெய்ய முடியாமலிருக்கலாம்; ஒருவேளை இந் நிவாரண வேலைகள் மேற்கொள்ளப்படாதிருந்தால் சமுதாயத்தின் விருப்பங்கள் அதிகமாகத் திருப்தி செய்யப்பட்டிருக்கும். இதுவே இறுதியான முடிவு இல்லை என்பதை மீண்டும் நான் குறிப்பிட விரும்புகின்றேன். சமுதாயத்திற்கு இவ்வித இழப்பு ஏற்பட்டபோதிலும், வேலையற்றோரிடையே வேலைப் பழக்கத்தையும் உள அமைதியையும் ஏற்படுத்த அச் சமுதாயம் விரும்பக்கூடும். வேலையின்மை கொடூரமாக இருக்கும்போது, பொருள்கள், பணிகள் ஆகியவற்றிற்கான மொத்தப் பணத் தேவையை அதிகரிக்கச் செய்யும் சிறந்த சாதனம் நிவாரண வேலைகள் ஆகும். எனவே, பொருளாதார நடவடிக்கை, வேலைவாய்ப்பு ஆகியவை மறுபடியும் உயிர் பெறுவதற்கு அவ் வேலைகள் ஊக்கமளிக்கும்.

குறிப்பு

சராசரி ஆக்கமும் இறுதிநிலை ஆக்கமும்
(Average and Marginal Product)

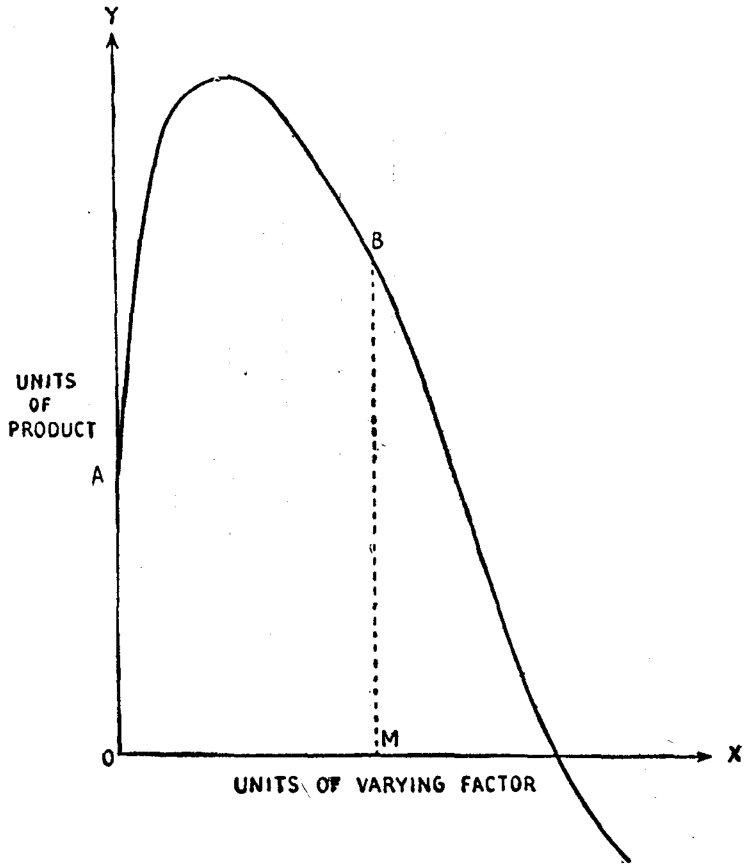
ஓர் உற்பத்திக் காரணியை ஓர் அலகு அதிகரிப்பதால் மொத்த உற்பத்தி ஆக்கத்தில் ஏற்படும் அதிகரிப்பே அக் காரணியின் இறுதி நிலை ஆக்கமாகும். 181ஆம் பக்கத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அட்டவணையின் கடைசிப் பத்தியில் சதுரமைல் ஒன்றுக்கு ஏற்படும் உழைப்பாளியின் இறுதிநிலை ஆக்கம் காட்டப்பட்டுள்ளது. ஆட்களின் எண்ணிக்கையை மூன்றிலிருந்து நான்கிற்கு அதிகரிக்கும்போது உழைப்பாளியின் இறுதிநிலை ஆக்கம் (ஒரு சதுரமைலுக்கு) 121-லிருந்து 115 அலகுகளுக்குக் குறைகிறது.

ஒரு சதுரமைல் நிலத்தில் நான்கு ஆட்கள் வேலை செய்யும்போது ஏற்படும் மொத்த விளைச்சலான 400 அலகுகளிலிருந்து, மூன்று ஆட்கள் வேலை செய்யும்போது ஏற்படும் மொத்த விளைச்சலான 285



அலகுகளைக் கழித்தால் இந்த 115 அலகுகள் கிடைக்கின்றன. இவ்வாறு அதிகமாகக் கிடைக்கும் 115 அலகுகள் 'நான்காவது ஆளிலிருந்து கிடைக்கின்றன' என்று நேரடியாகக் கூறுவது தவறு. ஏனெனில், எல்லா ஆட்களுமே சம திறமையுடையவர்கள் என்று நாம் வரையறுத் துள்ளோம். சதுரமைலுக்கு நான்கு ஆட்களை வேலைக்கமர்த்தும் போது உழைப்பாளியின் இறுதிநிலை ஆக்கம் 115 அலகுகளாகின்றன. நமது அட்டவணையின்படி சதுரமைலுக்குள்ள உழைப்பாளியின் இறுதிநிலை ஆக்கத்தினை முந்திய பக்கத்திலுள்ள விளக்கப்படம் காட்டு கிறது. இப் படத்தை இடமிருந்து வலமாக நோக்கும்போது முதன் முதலிலுள்ள செவ்வகம் (rectangle) ஓர் ஆள்மட்டும் வேலை செய்யும் போது கிடைக்கும் விளைச்சலைக் (அதாவது, 50 அலகுகளைக்) காட்டு

கிறது. இரண்டு ஆட்கள்மட்டும் வேலை செய்யும்போது அதிகரிக்கப் படும் விளைச்சலை (அதாவது, 114 அலகுகளை) இரண்டாம் செவ்வகம் காட்டுகிறது. இதுபோன்றே அடுத்தடுத்து ஒவ்வோர் ஆளாக அதிகரிக் கும்போது மொத்த விளைச்சலில் ஏற்படும் அதிகரிப்பை முறையாக மற்றச் செவ்வகங்கள் காட்டுகின்றன.



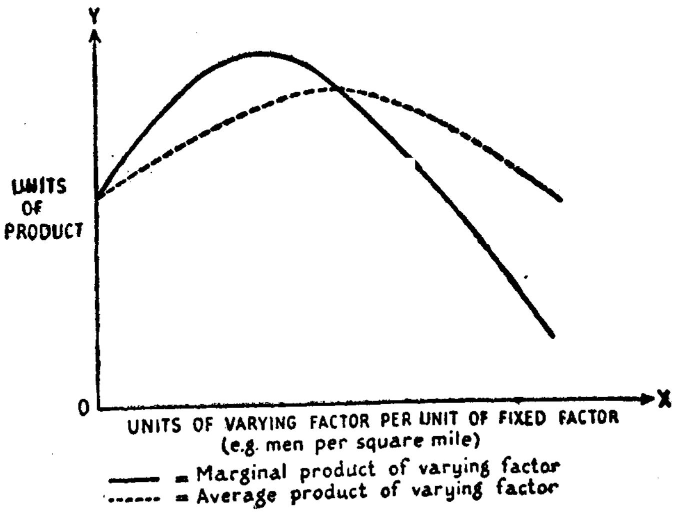
X ஆட்கள் உள்ளபோது ஏற்படும் மொத்த உற்பத்தி ஆக்கம் X செவ்வகங்களின் மொத்தமாகும்; இறுதிநிலை ஆக்கம் Xஆவது செவ்வக மாகும். இறுதிநிலை ஆக்கம் எதிர்க்கணியமாக இருந்தால் அதை OX அச்சிற்குக் கீழேயுள்ள செவ்வகம் காட்டும். அப்பொழுது OX அச் சிற்கு மேலேயுள்ள செவ்வகங்களிலிருந்து OX அச்சிற்குக் கீழேயுள்ள செவ்வகங்களைக் கழித்தால் மொத்த உற்பத்தி ஆக்கம் கிடைக்கும்.

இவ் விளக்கப்படம் பொதுவாகக் கீழே காணப்படுவதுபோல் எளிதாக்கப்படும். அதாவது, அச் செவ்வகங்களின் உச்சிகளை இணைத்து மென்சரிவுடைய கோட்டைப் பெறலாம்.

OM ஆட்களின் மொத்த உற்பத்தி ஆக்க அளவினை *OABM* பரப்பளவு காட்டுகிறது; அவர்களின் இறுதிநிலை ஆக்கம் *BM* ஆகும்.

இதேபோன்று, தலா ஓர் ஆளின் சராசரி ஆக்கத்தைக் காட்டும் கோட்டையும் நாம் வரையமுடியும்.

தலா ஓர் ஆளின் (அல்லது இதரக் காரணியின்) சராசரி ஆக்கம் முதலாவது உயர்ந்து பின் தாழ்கிறது. நமது உதாரணத்தின் படி அக் கோட்டிற்கு ஒத்திசைவான இறுதிநிலை ஆக்கக் கோடு அதைக் காட்டிலும் விரைவாகவும் உயரமாகவும் ஏறி, பின் அதைக்காட்டிலும் விரைவாகவும் சரிவாகவும் தாழத் தொடங்கும். அப்போது சராசரி ஆக்கக் கோட்டை இறுதிநிலை ஆக்கக் கோடு மிக உச்சமான இடத்தில் வெட்டுகிறது.



இறுதிநிலை ஆக்கங்கள் அனைத்தையும் கூட்டினால் மொத்த ஆக்கம் கிடைக்கிறது. மொத்த ஆக்கத்தை ஆட்களின் எண்ணிக்கையால் வகுத்தால் சராசரி ஆக்கம் கிடைக்கிறது. இறுதிநிலை ஆக்கம் (அது தாழத் தொடங்கிய பின்பும்கூட) சராசரி ஆக்கத்தைக்காட்டிலும் அதிகமாயிருக்கும் வரை, அது சராசரி ஆக்கத்தை உயர்த்தும்; எனவே, சராசரி ஆக்கக் கோடு உயர்ந்துகொண்டே செல்லவேண்டும். இறுதிநிலை ஆக்கம் சராசரி ஆக்கத்திற்கும் குறைவாக இருக்கும்.

போது, அது சராசரி ஆக்கத்தைக் குறைக்கும்; எனவே, சராசரி ஆக்கக் கோடு தாழ்ந்துகொண்டே செல்லவேண்டும். மேலும் ஓர் ஆளை அதிகரிப்பதனுல் ஏற்படும் இறுதிநிலை ஆக்கமும், அதற்கு முந்திய சராசரி ஆக்கமும் சமமாக இருந்தால், சராசரி ஆக்கம் உயர்வது நின்றும், ஆனுல், தாழத்தொடங்காமலும் இருக்கும்—அதாவது, அது மிக உச்சமானதாக இருக்கும்.

வாசகர்களில் சிலர் கிரிக்கெட் விளையாட்டு ஸ்கோர்களை உதாரணமாகக் கொண்டு இவ் வுண்மையை சரிவர உணர்ந்துகொள்வதற்கு முடியும். அல்லது வரிசையாக நிறுத்தப்பட்டுள்ள மனிதர்களை உதாரணமாகக் கொள்ளலாம். முதலில் நிற்கும் மனிதன் 5 அடி உயரமும், இரண்டாவது மனிதன் 5 அடி 2 அங். உயரமும், மூன்ருவது மனிதன் 5 அடி 6 அங். உயரமும், நான்காவது மனிதன் 6 அடி உயரம் என்று இருந்தால், அவர்களின் 'இறுதிநிலை உயரத்தின்' அதிகரிப்பானது 'சராசரி உயரத்தை' அதிகப்படுத்தும். ஆனுல், 'சராசரி உயரம்,' 'இறுதிநிலை உயரத்திற்குக்' குறைவாக இருக்கும். இவ்வாருக, இந்த நான்குபேரின் சராசரி உயரம் 5 அடி 5 அங்குலம்தான் இருக்கும். இந்த நான்கு பேருக்குப்பின் நிற்பவர்கள் படிப்படியாகக் குறைந்த உயரமுள்ளவர்களாக இருப்பதாகக் கொள்வோம். ஐந்தாவது மனிதன் 5 அடி $11\frac{3}{4}$ அங்., ஆருவது மனிதன் 5 அடி $11\frac{1}{4}$ அங். என்று குறைந்துகொண்டே செல்லும்போது, வரிசையிலுள்ளவர்களின் சராசரி உயரம் குறைந்துகொண்டே செல்லுகிறது. எனவே, அவர்களின் சராசரி உயரம் ஓரளவுமட்டும் தொடர்ந்து அதிகரிக்கும். சராசரி உயரம் உச்சமான நிலையை எய்தும்போது, அது அதிகரிப்பதுமில்லை; குறைவதுமில்லை. இந்நிலையைக் குறிக்கும் கோடு உயராமலும் தாழாமலும் இருக்கும். அப்போது இறுதியாகச் சேர்க்கப்பட்டது, அதற்குமுன் கிடைத்த சராசரியைத் தாழ்த்துவதும் இல்லை, உயர்த்துவதும் இல்லை. எனவே, அதற்குச் சமமாக அது இருக்கவேண்டும். இவ்வாருக, நாம் உதாரணமாகக்கொண்ட மனிதர்களின் சராசரி உயரம் தொடக்கத்தில் உயர்கிறது; பின்னர்த் தாழ்கிறது. அது உயர்வது நின்றபின்னும் அடுத்த மனிதன் அதைத் தாழ்த்த ஆரம்பிக்காமலும் இருக்கின்ற நிலையில் அவனுடைய உயரம், வரிசையிலுள்ள மனிதர்களின் சராசரி உயரத்திற்குச் சமமாயிருக்க வேண்டும்.

8. பேரளவு உற்பத்தி
(Large-Scale Production)

1. முன்னுரை

சிற்றளவு உற்பத்தியைக் காட்டிலும் பேரளவு உற்பத்தி, திறன் மிக்கது என்னும் நம்பிக்கை மிகப் பலருக்கு உண்டு. பெரும்பாலும் இஃது உண்மையே. பேரளவில் உற்பத்தி செய்யும்போது அதனால் சிறப்புத் தேர்ச்சி ஏற்பட வாய்ப்பு தோன்றலாம். பெரிய இயந்திரம் அல்லது உற்பத்தித் தளவாடங்களும் துணைச்சாதனங்களும் கொண்ட தொழிலகம் சிறியதொன்றைக் காட்டிலும் பொதுவாகத் திறன்மிக்கது என்பது உண்மைதான். சில சமயங்களில் ஒரு தொழிலிலுள்ள பல உற்பத்திப் படிமுறைகளைப் (processes) பிணைக்கும்போது தொழில் நுட்பச் சிக்கனங்கள் (technical economies) ஏற்படுவதும் உண்டு.

இருப்பினும், சில துறைகளில் சிற்றளவு உற்பத்தியே மேம்பட்டுள்ளது. சிறிய நிறுவனங்கள் மாபெரும் நிறுவனங்களோடு போட்டியிடுவதை நாம் காண்கின்றோம். சில சமயம் பெரிய நிறுவனத்தைக் காட்டிலும் சிறிய நிறுவனம் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யவும் முடிகிறது.

ஒரு தொழிலின் அளவு, நிறுவனத்தின் அளவு, தொழிற்சாலை, பண்ணை போன்ற ஏதாவதொரு ஸ்தாபனத்தின் அளவு ஆகியவைகளைப் பாகுபடுத்த நாம் தெரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

ஒரு தொழிலுக்கு ஏற்படும் சிக்கனங்களில் சில, அத் தொழிலின் அளவைமட்டும் சார்ந்துள்ளவைகளாய் இருக்கின்றன. எடுத்துக் காட்டாக, ஒரே இடத்தில் ஒரு தொழில் செறிந்து இருக்கும்போது அதற்குப் புறச் சிக்கனங்களால் (external economies) பல நலன்கள் ஏற்படுகின்றன. அத் தொழிலுக்கு வேண்டிய சில தனிச் சிறப்பான வேலைகளை மற்ற நிறுவனங்கள் செய்யலாம். அதற்கு வேண்டிய போக்குவரத்துச் சாதனங்கள், பாங்கு பணிகள், இயந்திரங்

களைப் பழுதுபார்த்தல், துணைக்கருவிகளை (accessories) விநியோகித்தல், அதன் கழிவுப் பொருள்களை வாங்கிப் பயன்படுத்தல் ஆகிய பல்வேறு வேலைகளைச் செய்வதற்குத் தனிப்பட்ட பல நிறுவனங்கள் அவ்விடத்தில் அமையலாம். அத் தொழில் சில பெரிய நிறுவனங்களைக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, அல்லது மிகப்பல சிறிய நிறுவனங்களைக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, அச் சிக்கனங்களை அடையமுடியும். ஒரே இடத்தில் அத் தொழில் செறிந்து காணப்படுவதாலும் பேரளவில் அமைக்கப்பட்டிருப்பதாலுமே அச் சிக்கனங்கள் ஏற்படுகின்றன. அச் சிக்கனங்கள் அத் தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்களின் அளவாலோ அல்லது உற்பத்தித் தளவாடங்களின் பருமனாலோ ஏற்படுவதன்று; நிறுவனங்களுக்குப் புறம்பான சூழ்நிலைகளால்மட்டுமே அத் தொழில் முழுவதற்கும் அவை ஏற்படுகின்றன.

இதர சிக்கனங்களெல்லாம் நிறுவனத்தின் அளவினைச் சார்ந்தனவாகும். இவைகள் தொழில்நுட்ப முறையால் தோன்றும் சிக்கனங்கள் ஆகும். இயந்திரங்கள் போன்ற முதற்கருவிப் பொருள்களைப் பெருமளவில் பயன்படுத்துவதால் இச் சிக்கனங்கள் ஏற்படலாம்; அல்லது உற்பத்தியிலுள்ள பல்வேறு படிமுறைகளையும் தானே செய்வதால் ஏற்படலாம். ஒரு நிறுவனம் ஒரே ஸ்தாபனத்தை (establishment) உடையதாகவோ அல்லது பல ஸ்தாபனங்களைக் கொண்டதாகவோ இருக்கலாம். அப்போது இச் சிக்கனங்கள் ஸ்தாபனத்தின் அளவினைப் பொறுத்து ஏற்படுகின்றனவே தவிர நிறுவனத்தின் அளவினைப் பொறுத்து ஏற்படுவன அல்ல. பல நிறுவனங்கள் சேர்ந்து ஒரு ஸ்தாபனத்தைக் கட்டுப்படுத்த இயலாது. எனவே, பெரிய ஸ்தாபனங்களையுடைய தொழிலில் நிறுவனங்களும் பேரளவினவாய் இருக்கும். ஆனால், பல ஸ்தாபனங்களை ஒரு நிறுவனம்மட்டும் கட்டுப்படுத்த முடியும்.

ஆகவே, ஒரு பெரிய நிறுவனம் என்பது வேறு; ஒரு பெரிய ஸ்தாபனம் என்பது வேறு. பேரளவில் உள்ள நிறுவனங்களால் ஏற்படும் நன்மைகளைப் பெரும்பாலும் சர்வாதீனத் துறைகளே அடையலாம். தங்களுக்குள் போட்டியிடும் சிறு நிறுவனங்களைக்காட்டிலும் ஒரு 'பெரிய நிறுவனம் உயர்ந்த விலைக்கு விற்கவும், மூலப் பொருள்களையும் இதர காரணிகளையும் குறைந்த விலைக்கு வாங்கவும் கூடும். இதைப்பற்றிய ஆய்வெல்லாம் இப் பிரிவிற்கு அப்பாற்பட்டனவாகும். ஏனெனில், ஒரு சமுதாயத்தின் உற்பத்தி அளவினை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் யாவை என்பதுபற்றியும், முதலாளித்துவ அமைப்பில் மட்டும் சர்வாதீனங்கள் ஏன் இலாபம் அடையமுடியும் என்பது பற்றியுமே இப் பிரிவு ஆய்கிறது. அதனால், இவ்வதிகாரம் முழுமை பெறவேண்டுமென்பதற்காக அவைகளை நான் இங்குக் குறிப்பிட்டேன். பேரளவிலுள்ள நிறுவனத்தின் மற்றொரு நன்மை யாதெனில், பல்வேறு

நிபுணர்களை முழுநேர வேலைக்கமர்த்தி, அவர்களுக்கு ஊதியம் கொடுக்க அந் நிறுவனத்தால் இயலும் என்பதே.

எனினும், பெரிய அளவிலுள்ள ஸ்தாபனங்களுக்கும் நிறுவனங்களுக்கும் தீமைகளும் இருக்கின்றன. அவைகளைப்பற்றிப் பிறகு பார்ப்போம்.

2. அளவுச் சிக்கனங்கள் (Economies of Scale)

இவ்வதிகாரம் முந்திய அதிகாரத்தை நிறைவு செய்வதாய் அமைகிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட சமயத்தில் எந்தத் தொழிலிலும் உள்ள ஓர் உற்பத்திக் காரணிக்கு ஏன் குறைந்துசெல் விளைவு ஏற்படுகிறதென்பதை முந்திய அதிகாரத்தில் விரிவாகப் பார்த்தோம். ஆனால், நாளடைவில் அதற்குமாறான வளர்ந்துசெல் விளைவும் ஏற்படலாம். கடந்த சில தலைமுறைக் காலத்திற்குள் ஒவ்வொரு பொருளாதாரத் துறையிலுமுள்ள உழைப்பாளிகளுக்குமட்டுமன்றி, இதர காரணிகள் ஒவ்வொன்றுக்கும் வளர்ந்துசெல் விளைவுகள் ஏற்பட்டுள்ளன. மேற்கு நாடுகளைப் பொறுத்தவரை இந் நிலை ஏற்பட்டுள்ளது உண்மையே. அப்படியாயின், இம் முரண்பாடான நிலைக்குக் காரணங்கள் யாவை?

இதற்கு இரண்டு காரணங்களை முக்கியமாகக் குறிப்பிடலாம். தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி, முதல் காரணமாகும். உற்பத்தித் துறையிலும் போக்குவரத்துத் துறையிலும் சிறந்த பல புதிய இயந்திரங்களையும் சாதனங்களையும் இன்று நாம் பயன்படுத்துகிறோம்; சிறந்த பல புதுவகையான பயிர்களை நாம் சாகுபடி செய்கிறோம். பொதுவாகக் கூறுமிடத்து, உழைப்பாளியின் தலா உற்பத்தியினை அதிகரிப்பதற்காக நமது சூழ்நிலையையும் சுற்றுப்புறங்களையும் கட்டுப்படுத்துவதில் நமது விசாலமான அறிவாற்றலை நாம் செலுத்தி வருகின்றோம். இரண்டாவது காரணம் யாதெனில், தொழில் வளர்ச்சி அளவுச் சிக்கனங்கள் விரிவடைய வாய்ப்பளித்து வருதலாகும்.

ஒரு தொழில் மிக விரைவாக விரிவடையும்போது, புதிய உற்பத்தி முறையை நாம் கையாளமுடிகிறது. தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியால் மட்டுமன்றித் தொழில் விரிவடைவதாலும் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் பலன்களை நாம் பெற முடிகிறது. உழைப்பாளிகள் குறிப்பிட்ட வேலைகளில் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெறலாம்; இதற்கு முன்பு நாம் பயன்படுத்த முடியாமலிருந்த பொறிகளை இப்பொழுது நாம் பயன்படுத்தக் கூடும். இதற்குச் சான்றாக அச்சுத் தொழிலை எடுத்துக்கொள்வோம். அத் தொழிலில் ஒருசில உழைப்பாளிகள்மட்டும் வேலை செய்யவேண்டிய நிலையும் சிறிதளவு முதல்மட்டும் பயன்படுத்தப்படவேண்டிய நிலையும்

இருக்கும்போது கை அச்சு இயந்திரத்தைமட்டுமே (hand–presses) பயன்படுத்த முடியும். அவ்வச்சகத் தொழிலில் உள்ளோர் லினோடைப் இயந்திரத்தை அல்லது சுழல் அச்சை (rotary press) எவ்வாறு செய்வது என்றும் அவற்றை எப்படி இயக்குவதென்றும் ஒருவேளை அறிந்திருக்கலாம். எனினும், அதற்கு வேண்டிய வசதிகள் இல்லாத காரணத்தால் அவ்வாறு செய்வதற்கு அவர்களால் இயலாதிருக்கலாம். இத் தொழிலைப் பத்துமடங்கு விரிவாக்கினால் அதுபோன்ற பெரிய இயந்திரங்களை அவர்கள் பயன்படுத்தமுடியும். அப்போது, புதிய முறைகளைப் புகுத்தி வேலையாட்களைத் தனித்தனிப் பணிகளில் சிறப்பாக அமர்த்தக்கூடும். இவ்வுண்மை, பத்திரிகைக்கான காகிதங்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழிலுக்கும் ஏற்றதாகும். இத் தொழிலில் பெரிய இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்தி நாள் ஒன்றுக்குப் பல டன் காகிதங்களை உற்பத்தி செய்தால் அது மலிவான முறையே. ஆனால், அக் காகிதங்கள் ஒருசில டன்களே தேவைப்படும்போது அந்த இயந்திரத்தைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்வதால் பயனில்லை; அதோடு அந்த இயந்திரமும் பெரும்பாலும் சும்மா இருக்கவேண்டியதிருக்கும்.

இவ் வுண்மைக்குச் சான்றுகளாகப் பின்தங்கிய நாடுகளிலுள்ள பல சிற்றளவுத் தொழில்களை நாம் கூறலாம். மேற்கு நாடுகளிலுள்ள பேரளவு உற்பத்தி முறைகள்தாம் சிறந்தன என்பதை அந் நாட்டவர்கள் நன்கு அறிவர். எனினும், அவர்கள் வாழும் நாடுகளில் தேவை மிகக் குறைவாயிருப்பதால் இம் முறைகளை அவர்கள் பயன் கொள்ள முடிவதில்லை. (கொக்கோவும் சர்க்கரையும் உற்பத்தியாகும்) டிரினிடாடில் (Trinidad) சாக்லெட்டிற்கு மிகக் குறைந்த தேவை மட்டும் இருக்கும்போது, அங்குப் பெரியதொரு சாக்லெட் தொழிற் சாலையை நிறுவுவதால் என்ன பயன்? பர்மா, இலங்கை போன்ற ஒரு நாட்டில் தகரம் செய்வதற்கென்று தகரப்பாளத் தொடர்ச்சி ஆலையை (Continuous Strip Mill) நிறுவுவதால் என்ன பயன்? தேவை அளவைவிட, உற்பத்தி அளவு நூறு மடங்கிற்குமேல் இருக்குமல்லவா? எனவேதான், அந் நாடுகளெல்லாம் குறைந்த செலவில் பேரளவில் உற்பத்திசெய்யும் பிற நாடுகளிலிருந்து தமக்கு வேண்டிய பொருள்களை இறக்குமதி செய்துகொள்வதைப் பார்க்கிறோம்; அல்லது சிறிதளவு மூலதனத்தையும் பெரும் எண்ணிக்கையில் உழைப்பாளிகளையும் கொண்டு பழங்கால முறையில் சிறிய அளவில் உற்பத்தி செய்வதைப் பார்க்கின்றோம். கைவினைத் தொழில்கள் (handicrafts), குடிசைத் தொழில்கள் (cottage industries), சிற்றளவுத் தொழில்கள் ஆகியவையெல்லாம் மக்களுக்கு வேலைவாய்ப்பினைக் கொடுக்கும் வழிகளாக இருக்கலாம். சிலபோது அவைகளால் உற்பத்தி செய்யப் படும் பொருள்கள் சிறந்த வேலைப்பாடுகள் கொண்ட புதுப்புது மாதிரி யானவைகளாயும் இருக்கலாம். ஆனால், அவற்றை மேற்கொண்ட

உழைப்பாளிகளின் தலா உற்பத்தி இயந்திரமயமான நவீன முறையிலுள்ள தொழில்களை மேற்கொண்டுள்ளவர்களின் தலா உற்பத்தியைக் காட்டிலும் மிகக் குறைவாகத்தான் இருக்கும்.

அளவுச் சிக்கனங்கள் என்று சொல்லும்போது, முந்திய அதிகாரத்தில் நாம் கொண்ட எடுகோள்—அதாவது, ஒரு தொழிலிலுள்ள உற்பத்திக் காரணிகளைக் குறிப்பிட்டதொரு விகிதத்தில் அதிகரித்தால், அத் தொழிலின் மொத்த உற்பத்தியும் அதே விகிதத்தில்தான் அதிகரிக்கும் என்பது—உண்மையாயிருக்க வேண்டியதில்லை என்றுதான் பொருளாகும். எல்லா உற்பத்திக் காரணிகளையும் X விகிதம் அதிகரிக்கும்போது, மொத்த உற்பத்தி X விகிதத்தைக்காட்டிலும் (X அதிகமாயிருக்குமாயின்) அதிக விகிதத்தில் அதிகரிக்கலாம்.

கவனத்துடன் வாசித்துவருவோர் 'காரணி' என்னும் சொல்லின் தெளிவற்ற தன்மையை உணர்ந்திருக்கலாம். நாம் உதாரணமாகக் கொண்ட அச்சுத் தொழிலை மீண்டும் எடுத்துக் கொள்வோம். (பெரும்பாலான பொருளியல் அறிஞர்களைப்போல்) நாம் 'முதல்' என்னும் காரணி பத்துமடங்கு அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது என்று கூறலாம், அல்லது ஒரு வகையான முதற்கருவிப் பொருளுக்குப் பதிலாக—கை அச்சு இயந்திரத்திற்குப் பதிலாக—மற்றொரு வகை முதற்கருவிப் பொருள்—லினோடைப் இயந்திரம்—பயன்படுத்தப் பட்டுள்ளது என்று கூறலாம்.

ஒரு தொழிலிலுள்ள சில காரணிகள் மற்றக் காரணிகளைவிட அதிகமாய்ப் பெருக்கப்படுவதன்மூலம் அத் தொழில் விரிவடைந்தும் சிக்கனங்களைப் பெறமுடியும். எனவே, எல்லாக் காரணிகளும் ஒரே விகிதத்தில்தான் அதிகரிக்கப்பட வேண்டும் என்ற அவசியம் கிடையாது. கடந்த சில தலைமுறைக் காலத்திற்குள் மேற்கு நாடுகளில் மக்கள்தொகை பெருகியிருப்பதைக்காட்டிலும் மூலதனம் அதிகமாகப் பெருகியுள்ளது. ஒரு தொழிலில் முடக்கப்பட்டுள்ள மூலதனம் பெருமளவில் அதிகரிக்கப்படும்போது புதிய உற்பத்தி முறைகளைப் புகுத்துவதற்கு வாய்ப்பு ஏற்படக்கூடும். அம் முறைகள் முன்பே தெரியப்பட்டிருப்பினுங்கூட மூலதனம் குறைவாயிருந்ததால் அவை பயனற்றவைகளாயிருந்தன. உதாரணமாக, வாளிகளில் தண்ணீரைக் கொண்டு செல்வதற்குப் பதிலாக, ஒரு நீர்த்தேக்கத்தைக் கட்டி அதில் குழாய்களைப் பொருத்தித் தண்ணீரை விநியோகம் செய்வது இப்பொழுது பயனுள்ளதாக இருக்கலாம். இவ்வுண்மைக்கும் பின்தங்கிய நாடுகளின் நிலையைச் சான்றாகக் கொள்ளலாம். அந் நாடுகளில் போதிய அளவு மூலதனம் இல்லாததால், உழைப்பாளிகளை மிச்சம் பண்ணக்கூடிய மலிவான வழிகளை அவை மேற்கொள்ள முடிவ

தில்லே. இவ் வழிகளை மேற்கொள்ளவேண்டுமாயின், ஏராளமான மூலதனம் வேண்டும்.

ஒரு தொழில் பெரிதும் விரிவாகும்போது அதிலுள்ள உற்பத்திப் படிமுறைகளையும் வேலைகளையும் பிரிப்பதற்கு வாய்ப்பு ஏற்படலாம். உதாரணமாக, ஒரு சட்டையையோ அல்லது கம்பளியையோ செய்வதிலுள்ள எல்லாப் படிமுறைகளையும் ஒரே வீட்டில் அல்லது சிறிய தொழிற்சாலையில் செய்து முடிப்பதற்குப் பதிலாக, சில நிறுவனங்கள் நூற்கும் வேலையிலும், சில நிறுவனங்கள் நெசவு வேலையிலும், வேறு சில சாயம் காய்ச்சும் வேலையிலும் ஈடுபடுமாறு அவ் வேலையைப் பல படிமுறைகளாகப் பிரிக்கமுடியும். அப்போது புதுவகையான இயந்திரங்களையும் துணைச்சாதனங்களையும் பயன்படுத்தவேண்டியிருப்பதால் புதுப்புது வேலைகளும் தோன்றலாம்.

தொழிலும் வியாபாரமும் பொதுவாக வளர்ச்சியடையும்போது அதனுல் பலவகைச் சிக்கனங்கள் ஏற்படலாம். உதாரணமாக, ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியில் பலவகைத் தொழிற்சாலைகள் வளர்ச்சியடையும் போது, அப் பகுதியிலுள்ள அனைவருக்கும் அவை நன்மை பயக்கலாம். போக்குவரத்துச் செய்யவேண்டிய பொருள்கள் முன்பிருந்ததைக் காட்டிலும் அதிகமாயிருக்குமாதலால், ரயில்களின் மூலமாயும் சாலைகளின் வழியாயும் அவர்கள் மலிவாகப் பொருள்களை அனுப்பவும் பெறவும் முடியும்; முன்னைவிட இப்பொழுது மின்சாரம் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படுமாதலால், மின்சாரச் செலவு குறையலாம்; குறிப்பிட்ட தொழிற்சாலைகளுக்கு வேண்டிய சிறப்புத் தேர்ச்சிபெற்ற தொழிலாளிகள் இப்பொழுது வேண்டிய நேரத்தில் எளிதாகக் கிடைக்கலாம்; தொழிற்சாலைகளின் இயந்திரங்களைப் பழுதுபார்க்கவும், பழைய இயந்திர பாகங்களை மாற்றவும் இப்பொழுது எளிதாயிருக்கலாம்.

3. பகுபடாத்தன்மை என்னும் கருத்து (The Concept of Indivisibility)

பேரளவு உற்பத்தி முறைகள் அறியப்பட்டிருக்குமாயின், தேவை குறைவாயிருந்தாலுங்கூட, அம் முறைகளை ஏன் பயன்படுத்தக்கூடாது என்ற, மதியீனமாகத் தோன்றும் கேள்வியை இங்குக் கேட்பது பயனுள்ளதுதான். ஏனெனில், அளவுச் சிக்கனங்கள் தோன்றக் காரணங்கள் யாவை என்பதை இக் கேள்வியின் பதிலே வலியுறுத்தும். பெரிய தொழில்கேந்திரங்களில் பயன்படுத்தப்படும் பெரிய இயந்திரங்களும் இதர முதற்கருவிப் பொருள்களும் (சிறிய தொழிற்கூடங்களில்) பெரும்பாலும் வேலையின்றி இருக்கும் என்பதால் அவற்றைப் பயன்படுத்த முடிவதில்லை என்பதை ஒப்புக்கொள்வோம்.

அப்படியானால், அப் பெரிய இயந்திரங்கள் மாதிரி சிறிய இயந்திரங்களை ஏன் பயன்படுத்தக்கூடாது ?

இதற்கு விடை யாதெனில், பல முதற்கருவிப் பொருள்கள் செயல் படுவதற்குக் குறிப்பிட்ட அளவினதாய் இருக்கவேண்டும் ; அதோடு, ஓரளவு பெரியனவாக இருந்தால்மட்டுமே பல முதற்கருவிப் பொருள்கள் திறன்மிக்கதாக இருக்கமுடியும். இதைப் பொருளாதாரச் சொற்றொடரில் கூறவேண்டுமாயின், அவைகளை நாம் பகுக்கமுடியாது. அதாவது, அவைகளின் பரிமாணத்தை 2 அல்லது 10 அல்லது 100 மடங்குகள் குறைத்துச் சிறிய பரிமாணங்கள் உடையனவாகச் செய்து, அவற்றின் இயல்பான உற்பத்தியில் பாதி அளவை, அல்லது பத்தில் ஒரு பகுதியை அல்லது நூறில் ஒரு பகுதியை உற்பத்தி செய்ய இயலுமோ என்றால் அது இயலாது.

தொழில்நுட்ப காரணங்களை நோக்குமிடத்து அவைகள் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுடையனவாக இருக்கவேண்டிய அவசியமும் சில வேளைகளில் ஏற்படுகிறது. உதாரணமாக, நீர் மின்சக்தியை உண்டு பண்ணும் பொறித்தொகுதி ஓரளவு பெரிதாயிருத்தல் அவசியம். மிகச் சிறிய அளவுடைய அறுவடை இயந்திரத்தைக்கொண்டு அறுவடை செய்ய இயலாது. ஆனால், குறைந்தபட்சம் எவ்வளவு பெரிதாயிருக்க வேண்டுமென்பது ஆட்களின் எண்ணிக்கையைப் பொறுத்ததாகும். எடுத்துக்காட்டாக, காரின் அளவைப் பொறுத்துதான் அதன் பல பாகங்களைப் பொருத்தும் கன்வேயர் பெல்ட்டின் (conveyer-belt) அளவு அமையும் ; ஆனால், ஒரு கார் இரண்டு மூன்று ஆட்களையாவது கொள்ளத்தக்க அளவினதாய் இருக்கவேண்டும்.

சிறியதொரு முதற்கருவிப் பொருளைக்காட்டிலும் பெரியதொன்று ஓரளவுவரை, அதிகத் திறனுடன் இருப்பதற்குப் பல நுட்பமான காரணங்களும் உள்ளன. கொதிகலன்கள் (boilers), நீர்த்தேக்கங்கள், ஊதுலைகள், கப்பல்கள் போன்ற இன்னும் பல முதற்கருவிப் பொருள் களுக்குப் பொருந்தும் பொதுவானதோர் உண்மை உண்டு. அதாவது, இவற்றினுடைய பரிமாணம் கன அளவையும், இவைகளைச் செய் வதற்குத் தேவைப்படும் மூலப்பொருள்களின் அளவு பரப்பளவையும் சார்ந்தவையாகும். உதாரணமாக, 2×2×2 என்னும் அளவுடைய பெட்டியின் கொள்திறன் 1×1×1 என்ற அளவுடைய பெட்டியைக் காட்டிலும் எட்டு மடங்கு அதிகம்; அதோடு, அப் பெட்டியைச் (2×2×2) செய்வதற்குத் தேவைப்படும் மூலப்பொருள்கள் சிறிய பெட்டிக்குத் (1×1×1) தேவைப்படுவதைக் காட்டிலும் நான்கு மடங்குதான் அதிக மாகும். மற்றொரு பொது உண்மை யாதெனில், சிறியதொரு முதற் கருவிப் பொருளைச் செயல்படுத்துவதற்குத் தேவைப்படும் ஆட்களைக் கொண்டே சில சமயங்களில் பெரியதொன்றைச் செயல்படுத்தமுடியும் ;

அல்லது ஒருசில அதிக ஆட்களைக்கொண்டு செயல்படுத்தக்கூடும். சிறியதொரு கப்பலைக்காட்டிலும் பெரிய கப்பலை ஓட்டுவது ஓரளவுவரை மிகவும் மலிவானது ஆகும். ஏனெனில், ஒவ்வோர் அலகுப் பொருளுக்கும் தேவைப்படும் எரிபொருட்களும், கப்பல் பணியாளர்களும், என்ஜினுக்கு வேண்டிய இடமும் மிகக் குறைவாயிருக்கும். 200 டன் கொள் அளவுடைய ஐந்து ஊதுலைகளைச் செய்வதற்குத் தேவைப்படும் உழைப்பும் சுட்ட நிலக்கரியும் 1,000 டன் கொள் அளவு கொண்ட ஊதுலையைச் செய்வதற்குத் தேவைப்படுவதைக் காட்டிலும் அதிகமாயிருப்பதோடுமட்டுமன்றி, அவற்றைச் செய்வதற்கான செலவும் அதிகமாயிருக்கும்.

ஒரு வீட்டை செங்கற்கள், காரை, ஓடுகள், குழாய்கள், கதவுகள், சன்னல்கள் இன்னும் இதர பொருள்களைக்கொண்டு கட்டுவதுபோல், ஒரு முதற்கருவிப் பொருளை அதன் பல பாகங்களை முறையாகத் தொகுப்பதன்மூலம் ஆக்கமுடியும். இதற்கு மாருக, பெரிய அளவுடையதாக முதற்கருவிப் பொருள்களை நாம் செய்வதற்கும் செயல்படுத்துவதற்கும் பெரிய ஸ்தாபனங்கள் வேண்டியதிருக்கலாம். உதாரணமாக, பெரிய கப்பல்களாக இருந்தால், கப்பல் கட்டும் தளம், துறைமுகங்கள், கடற்பாலங்கள் ஆகியனவும் பெரியனவாயிருத்தல்வேண்டும்.

4. எச்ச சக்தி
(Excess Capacity)

ஒரு பெரிய முதற்கருவிப் பொருளை முழுத் திறனுக்கும் பயன்படுத்துவதற்கான அளவு, தேவை இல்லாதிருப்பினும் அதைப் பயன்படுத்துவது பலனுள்ளதாயிருக்கலாம். உதாரணமாக, முழுக் கொள் திறனுக்குப் பாரம் கிடைக்காதெனத் தெரிந்தும், 2,000 டன் கொள்ளளவுடைய பெரிய கப்பலை ஒரு குறிப்பிட்ட செல்வழியில் (route) ஓட்டுவது பயனுள்ளதாயிருக்கலாம். அதுபோன்றே சாதாரணமாக மின்சாரத்திற்குள்ள தேவை குறைவாயிருப்பினும், சில வேளைகளில் அதற்கேற்படும் கிராக்கியைச் சரிக்கட்டுவதற்காக அதிகச் சக்திவாய்ந்த மின்சார நிலையத்தை நிறுவுவது பயனுள்ளதே. நிறைவு குன்றிய போட்டியில் (imperfect competition) ஒரு நிறுவனம், தான் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பொருள்கள் அனைத்தையும் குறிப்பிட்ட விலைகளில் விற்க முடியாதபோதிலும், அவ் விலைகளை நிலைபேணுவதற்காகத் தன் முழுச் சக்திக்குக் குறைவாகவே உற்பத்தி செய்துகொண்டிருக்கலாம். இதைப் பற்றி நாம் பிற்பாடு பார்ப்போம்.

இவ்வித சூழ்நிலைகளிலெல்லாம் எச்ச சக்தி காணப்படுகிறது. அதனுல், நிலைமுதற்பொருள்களை இப்போதிருப்பதைக் காட்டிலும் அதிகமாகப் பயன்படுத்தலாம்.

நிலைமுதற் கருவிப் பொருள் அதன் முழுத் திறனுக்கும் பயன் படுத்தப்படாமலிருப்பதாகவும், அது உற்பத்தி செய்யும் பண்டத்திற் குள்ள தேவை படிப்படியாக அதிகரிக்கிறதென்பதாகவும் கொள்வோம். அப்போது ஒருசிறிது காலம்வரை, மேலும் மேலும் உழைப்பாளிகளை வேலைக்கமர்த்தினால் அவர்களின் இறுதிநிலை ஆக்கம் ஒருசிறிதே குறையலாம்; அல்லது குறையாமலே இருக்கலாம். வேறுவிதமாகக் கூறவேண்டுமாயின், அவர்களின் இறுதிநிலை ஆக்கம் மாறாததாக அல்லது ஏறக்குறைய மாறாததாக இருக்கலாம். இந் நிலை உழைப் பாளிகளுக்குமட்டுமன்றி, எரிபொருள்போன்ற பிற உற்பத்திக் காரணி களுக்கும் பொருந்துவதாகும். ஆனால், நிலைமுதல் ஏறக்குறைய அதன் முழுச் சக்திக்கும் பயன்படுத்தப்படும்போது, உழைப்பாளிகளையும் இதர காரணிகளையும் மேலும் மேலும் அதிகரித்தால் அவற்றின் இறுதி நிலை ஆக்கம் பெரும்பாலும் மிக வேகமாய்க் குறையத் தொடங்கும்.

உழைப்பாளிகளின் திறனிலும் எச்ச சக்தி காணப்படுவதுண்டு. ஒரு மின்சார நிலையம் அதன் முழுச் சக்திக்கு மின்சாரத்தை உற்பத்தி செய்தாலும் சரி, அல்லது பாதி சக்திக்குமட்டும் உற்பத்தி செய்தாலும் சரி, அதில் பணியாற்றும் உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கை மாறாம லிருக்கலாம். அது பாதி சக்திக்குப் பதிலாக அதன் முழுச் சக்திக்கு உற்பத்தி செய்யும்போது உழைப்பாளிகளின் தலா உற்பத்தி இரு மடங்காகிறது. ஆனால், இவ்வாறான நிலையில் உழைப்பாளிகளுக்கு வளர்ந்துசெல் விளைவு ஏற்படுகிறதென்று நினைப்பது தவறாகும். ஏனெனில், பாதி சக்திக்குமட்டும் பயன்படுத்தப்பட்ட மின்சார நிலையம் அதன் முழுச் சக்திக்குப் பயன்படுத்தப்படும்போது ஒவ்வோர் உழைப் பாளியும் முன்பைவிட இருமடங்கு முதற்கருவிப் பொருள்களைக் கொண்டு வேலை செய்கின்றான் என்பதே உண்மையாகும். ஒரு முதற் கருவிப் பொருளை இயக்குவதற்குத் தேவைப்படும் ஆட்களின் எண் ணிக்கை ஏறக்குறைய நிரந்தரமானதாயிருக்கும்போது மேலும் உழைப் பாளிகளை அங்கு அமர்த்துவதால் அவர்களின் இறுதிநிலை ஆக்கம் சூனியத்திற்குச் சமீபமாகவே இருக்கும். ஏனெனில், அதிகமாக அமர்த்தப்படும் உழைப்பாளி, அதன் மொத்த உற்பத்தியை அதிகரிப்ப தில்லை.

5. ஸ்தாபனத்தின் அளவு
(The Size of Establishments)

ஒரு ஸ்தாபனத்தின் அளவினை அல்லது பருமனை அதன் உற்பத்தி அளவினை மதிப்பிட்டு அறியலாம்; அல்லது அதில் பணியாற்றுவோரின் எண்ணிக்கையைக்கொண்டோ அல்லது அதன் கட்டடங்கள், பொறிகள், துணைச்சாதனங்கள் ஆகியவை போன்ற நிலைமுதலின் மதிப்பைக்

கொண்டோ அளவிடலாம். ஆனால், சிலவகையான ஸ்தாபனங்களின் அளவினைக் கணக்கிட வேறுவிதமான அளவுகோல்கள் பயன் படுவதுண்டு. உதாரணமாக, ஒரு பண்ணையை ஏக்கர் கணக்கிலும், ஒரு கப்பலின் கொள்திறனை டன் கணக்கிலுமே அளவிடுவர்.

பொதுவாக, ஒரு ஸ்தாபனத்தின் உற்பத்தியினை மதிப்பிட்டு அளவிடும் முறைதான் சரியான தகவல்களைத் தரக்கூடியதாகும். அவ்வாறு அளவிடும்போது அதன் மொத்த மதிப்பினை எடுத்துக் கொள்வதைக்காட்டிலும் நிகர மதிப்பினை எடுத்துக்கொண்டு அள விடுவதே சிறந்தது. ஏனெனில், மொத்த மதிப்பு எண்ணெய் சுத்தி கரிப்பு போன்ற சில ஸ்தாபனங்களின் முக்கியத்துவத்தை மிகைப் படுத்தக்கூடியது. எவ்வாறெனில், எண்ணெய் சுத்திகரிப்பு ஸ்தாபனம் அது பக்குவப்படுத்தும் பொருள்களுக்குக் குறைந்த விகிதத்தில்தான் மதிப்பைச் சேர்க்கின்றன.

இரும்பு, எஃகு, மோட்டார்கார், அலுமினியம், எண்ணெய் செப்பமிடல், மாவு அரைத்தல் போன்ற சில தொழில்களில் உள்ள ஸ்தாபனங்கள் பெரும்பாலும் பேரளவில்தான் அமைக்கப்படுகின்றன. இவை பயன்படுத்தும் உற்பத்தித் தளவாடங்களும் துணைச்சாதனங் களும் பெரியனவாய் இருப்பதே இதற்குக் காரணமாகும். இத் தளவாடங்களும் துணைச்சாதனங்களும் சிறிய அளவினதாயிருந்தால், அவ்வளவு திறன்கொண்டவைகளாய் இருக்கமுடியாது.

மாறாக, விவசாயம், சில்லறை வியாபாரம் ஆகிய தொழில்களில் பெரிய முதற்கருவிப் பொருள்களைப் பயன்படுத்துவதால் பலனில்லை. எனவேதான் பெரும்பாலும் இவைகள் நடுத்தர அளவில் அல்லது சிற்றளவில் காணப்படுகின்றன. இதே காரணத்தினால்தான் நூல் நூற்றல், துணி நெய்தல், தச்சுவேலை செய்தல், மண்பாண்டங்கள் செய்தல் ஆகிய சில பொறிவழித் தொழில்கள்கூட சிற்றளவில் நிறுவப் படுகின்றன. இவ்வகையான தொழில்களில், பெரியதொரு தொழிற் சாலையை நிறுவுவதால் பயனில்லை. அப்படியே நிறுவினால், அங்கு வேண்டிய எண்ணிக்கையைக் காட்டிலும் அதிகமான இயந்திரங்கள் பல இயக்கமின்றிக் காணப்படும். பணியாளர்களைப் பகுக்கமுடியாத காரணத்தால் பேரளவுத் தொழிற்சாலைகளுக்கு முக்கியமான நன்மை ஏற்படுகிறது. எவ்வாறெனில், ஒரு தொழிற்சாலையின் நிர்வாகி அல்லது கணக்கர் மிகச் சிறிய தொழிற்சாலையில் தனது முழுத் திறனுக்கும் வேலை செய்ய வாய்ப்பு இருக்காது. இவ்வகையான தொழில்களில் ஒரு நிறுவனம் கொண்டுள்ள மூலதன அளவைப் பொறுத்தே ஸ்தாபனத்தின் அளவு அமையும்.

சில தொழில்களில் பேரளவு உற்பத்தி முறையோடு சிற்றளவு உற்பத்தி முறையும் காணப்படுவதுண்டு. உதாரணமாக, பொருள்களை

ஒரு பெரிய ரயில்மூலமாக அனுப்பலாம்; அல்லது ஒரு லாரியின் மூலமாகவும் அனுப்பலாம். பெரிய இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தும் தங்கச் சுரங்கங்கள்மட்டுமன்றி, பழங்கால முறைகளைப் பயன் படுத்தும் சிறிய சுரங்கங்களும் தங்கப் படுகைகளும் இருப்பதை நாம் பார்க்கின்றோம். இதுபோன்றே அநேக கனிப்பொருள்களின் உற்பத்திமுறையில் இரண்டு முறைகளுமே காணப்படுகின்றன.

ஒரு தொழிலின் அளவு அத் தொழிலில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டங்களுக்குள்ள தேவையால் வரையறுக்கப்படுகிறது. கண்ணுடி யால் செய்யப்படும் போலிக் கண்கள் மலிவாக விற்கப்பட்டாலுங்கூட, அவைகளுக்குள்ள தேவை மிகக் குறைவாகவே இருக்கும்.

ஓர் இடத்தில் அமைக்கப்படும் ஸ்தாபனத்தின் அளவு அவ் விடத்தில் ஏற்படும் தேவையாலும் போக்குவரத்துச் செலவாலும் நிர்ணயமாகிறது. ஒரு சிறு கிராமத்திலுள்ள கடையின் அளவு அக் கிராமத்தின் தேவையால் வரையறைபெறுகிறது. அதுபோன்றே வேண்டிய அளவு பாரம் கிடைக்காத துறைமுகங்களுக்கிடையே செல் லும் கப்பலின் பருமனும் அதற்குள்ள தேவையால் நிர்ணயமாகிறது. சில பெரிய ஸ்தாபனங்கள் குறைந்த செலவில் பொருள்களை உற்பத்தி செய்ய முடிந்தபோதிலும், தொலைவிலுள்ள இடங்களுக்கு அப் பொருள்களை அனுப்புவதற்குச் செலவுகள் ஏற்படுகின்றன. எனவே, எல்லா இடங்களிலும் பரவலாக அவ்வகையான ஸ்தாபனங்களை நிறுவுவது பயனுள்ளதாகிறது. உதாரணமாக, சிமெண்ட், செங்கல், தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள் போன்ற பொருள்களை அனுப்பும்போது அவைகள் அதிக இடத்தை அடைக்கக்கூடியனவாயிருப்பதால், போக்குவரத்துச் செலவுகள் அதிக விகிதத்தில் ஏற்படுகின்றன. எனவே, இப் பொருள்கள் தேவைப்படும் எல்லா இடங்களிலும் ஆங்காங்கே சிற்றளவில் ஸ்தாபனங்களை நிறுவ நேரிடுகிறது.

நெல்லை விளைவித்து அரிசியை உணவாகக்கொள்ளும் நாடுகளில் பெரும்பாலும் பல ரைஸ் மில்கள் சிறிய அளவில் ஆங்காங்கே காணப் படுவதற்குக் காரணம் போக்குவரத்துச் செலவேயாகும். எனவேதான், நெல் விளையும் பகுதிகளிலெல்லாம் சிறுசிறு ரைஸ் மில்கள் காணப்படு கின்றன. இவ்வாறு அநேக சிறிய ரைஸ்மில்களைப் பல இடங்களில் நிறுவுவதற்குப் பதிலாகப் பெரிய மில்கள் சிலவற்றை ஒருசில இடங் களில் நிறுவினுல் அவைகள் பெரிய இயந்திரங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் பயன்படுத்தி மலிவாக அரிசி அரைக்கமுடியும். ஆனுல், ஓர் ஊரிலுள்ளவர்கள் வெகு தொலைவிலுள்ள பெரிய ரைஸ் மில்களுக்கு நெல்லை அனுப்புவதற்கும், பின் அங்கிருந்து அரிசியைக் கொண்டுவருவதற்கும் போக்குவரத்துச் செலவுகள் அதிகம் ஏற்படும். அதிலும் குறிப்பாக 160 பவுண்டு நெல் 100 பவுண்டு அரிசியாகமட்டும்

அரைக்கப்படுவதாயின், அப் பெரிய மில்லின் குறைந்த உற்பத்திச் செலவைப் போக்குவரத்துச் செலவு மிஞ்சிவிடும்.

சில சமயங்களில் வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்காக உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்கள்கூட, சிற்றளவு ஸ்தாபனங்களில் செய்யப்படுகின்றன. உதாரணமாக, பெரிய சர்க்கரைத் தொழிற்சாலை சிறியதொன்றைக்காட்டிலும் திறன்மிக்கது எனினும், ஒரு டன் சர்க்கரை உற்பத்தி செய்வதற்கு 7 முதல் 13 டன் கரும்புவரை தேவைப் படுகிறது. அப்போது, பெரிய தொழிற்சாலைக்கு வேண்டிய கரும்பு அனைத்தும் அத் தொழிற்சாலை உள்ள பகுதியிலேயே விளைத்தல் நல்லது. மாறாக, பல்வேறு பகுதிகளில் விளையும் கரும்பை அத் தொழிற்சாலைக்குக் கொண்டுவரவேண்டிய நிலை இருக்குமாயின், போக்குவரத்துச் செலவு அதிகமாகிறது. எனவே, கரும்பு விளையும் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் சிறிய அல்லது நடுத்தரமான சர்க்கரை ஆலைகளை நிறுவினால் இப் போக்குவரத்துச் செலவு மிச்சமாகும்.

இதே காரணத்தினால்தான் தேயிலை, ரப்பர், இன்னும் சில விவசாயப் பொருள்கள் ஆகியவற்றைப் பல செய்முறைகளில் உற்பத்தி செய்வதற்குச் சிற்றளவுத் தொழிற்சாலைகளே ஆங்காங்கே நிறுவப்படு கின்றன.

மேலும், சிற்றுண்டிச்சாலைகள், முடிதிருத்த நிலையங்கள் போன்ற ஸ்தாபனங்கள் மக்களுக்கு நேரடியாகப் பணிசெய்யவேண்டி யிருப்பதால் அவைகளை மக்கள் நெருக்கத்திற்கேற்ப எல்லா ஊர்களிலும் நிறுவுகின்றனர். அதுபோன்றே, விரைவில் நுகர் வோருக்கு விநியோகிக்கப்படவேண்டிய ரொட்டி அல்லது ஐஸ்போன்ற பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் ஸ்தாபனங்களும் பரவலாகவே காணப்படுகின்றன. ஒரு பெரிய ரொட்டிக் கிடங்கு அல்லது பெரிய தொரு சலவைத் தொழிற்சாலை, சிறியதொன்றைக்காட்டிலும் திறன் மிக்கது என்றபோதிலும், அது தனது முழுத் திறனுக்கும் வேலைசெய்யக் கூடிய அளவிற்குத் தேவை இருந்தால்தான் அதனால் இலாபம் ஏற்படும்.

பேரளவு ஸ்தாபனங்கள் பகுக்கப்படமுடியாத பொறிகளையும் துணைச்சாதனங்களையும் பயன்படுத்துகின்ற காரணத்தால் அவை சில தொழில்களில் சிறப்புடையனவாகக் காணப்படுகின்றன என்று கூறினேன். சில வேளைகளில் இதற்கு மற்றொரு காரணமும் உண்டு. அதாவது, பிணைப்பின் (integration) காரணமாக, அத் தொழில்கள் தொழில்நுட்பச் சிக்கனங்களை அடையலாம்.

6. பிணைப்பு
(Integration)

ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதிலுள்ள பல உற்பத்திப் படிமுறைகளை ஒரே ஸ்தாபனம் செய்ய முனையும்போது பிணைப்பு ஏற்படுகிறது. ஓர் உற்பத்திநிலைப் பகுதியின் முடிவுப் பொருள், அடுத்த நிலைப்பகுதிக்கு மூலப்பொருளாகிறது. உதாரணமாக, நூற்கும் கதிர்களின் முடிவுப் பொருளான நூல், நெசவுத் தறிகளுக்கு மூலப்பொருளாகிறது. இவ்வாறு பல உற்பத்திப் பகுதிகள் இருக்கும்போது, ஏதாவதொரு பகுதியில் வேறுவகையான மூலப்பொருள்கள் பயன்படுத்தப்படுவதும் உண்டு. உதாரணமாக, பருத்தி நூலோடு நெசவு செய்வதற்குதவும் இதர பொருளையும் சேர்த்துத் துணி நெய்யலாம். உற்பத்திப் படிமுறைகளின் பிணைப்பு, இரண்டு முறைகளில் ஏற்படலாம். மூலப்பொருள்களை அல்லது நுகர்வதற்கு முடிவுபெருத பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் ஸ்தாபனங்கள், அப் பொருள்களின் முடிவான படிநிலையையும் செய்வதற்காக விரிவடைவது ஒரு முறை. இது முன்னேக்கிய பிணைப்பு (forward integration) எனப்படும். மாருக, பொருள்களை முடிவாகச் செய்யும் நிலைகளில் இறுதியான படிமுறையைமட்டும் செய்யும் ஸ்தாபனங்கள் தங்களுக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள்களைத் தாங்களே செய்வதற்காக விரிவடைதல் மற்ருெரு முறையாகும். இது பின்னேக்கிய பிணைப்பு (backward integration) எனப்படும். மற்றவைகள் மாருதிருக்குமெனின், ஓரிரண்டு உற்பத்திப் படிநிலைகளைமட்டும் சிறப்பாகச் செய்கின்ற ஸ்தாபனங்களைக் காட்டிலும் எல்லா உற்பத்திப் படிநிலைகளையும் தாங்களே செய்கின்ற ஸ்தாபனங்கள் பெரிய அளவினவாயிருக்கும்.

இவ்வகையான பிணைப்பிற்குச் சிறந்த எடுத்துக்காட்டாக இரும்பு-எஃகு தொழில் உள்ளது. நவீன முறையில் பிணைக்கப்பட்ட எஃகு தொழில் ஒன்றில் குறைந்தபட்சம் இரண்டு ஊதுலைகள் இருக்கும். ஏனெனில், எப்பொழுதாகிலும் ஓர் ஊதுலை கெட்டுவிட்டால் மற்ருென்றை அது பயன்படுத்த முடியும். திறமைமிக்க ஊதுலை குறைந்தபட்சம் ஒரு நாளைக்கு 800 டன் தேனிரும்பை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய அளவு பெரியதாயிருக்கும். இதர பொறிகளும், துணைச் சாதனங்களும் பெருமளவில் தேனிரும்பை உற்பத்தி செய்வதற்கும், அவற்றை எஃகு பாளங்களாக (ingots) மாற்றுவதற்கும், அந்த எஃகு பாளங்களைப் பழுப்பிரும்பு, இரும்புக் கட்டிகள், துண்டங்கள் போன்ற முடிவுபெருத எஃகு பொருள்களாக ஆக்குவதற்கும் போதுமான அளவினவாயிருக்க வேண்டும். மேலும், இம் முடிவு பெறுப் பொருள்களைக் கோவையான வேறு செயல்களின்மூலம் தகடுகள், தகரங்கள், கம்பிகள், தண்டவாளங்கள் ஆகியவற்றையும், ஒருவேளை

குழாய்கள் அல்லது தகரத் தகடுகளாயும் முன்பைவிட முழு முடிவுள்ள உற்பத்திப் பொருள்களாக ஆக்குவதற்கும் போதியனவாக அவை இருத்தல்வேண்டும்.

இவ்வாறு எஃகு உற்பத்திப் படிநிலைகளைப் பிணைத்து ஒரே ஸ்தாபனம் செய்வதற்குப் பதிலாக ஒவ்வொரு வேலையையும் தனித்தனி ஸ்தாபனங்கள் பல்வேறு இடங்களில் செய்தலும் கூடும். சில சமயங் களில் இவ்வாறு செய்யப்படுவதையும் நாம் காண்கின்றோம். உதாரண மாக, ஊதுலைக்கு வேண்டிய நிலக்கரியை உற்பத்தி செய்யும் ஸ்தாபனம் நிலக்கரிச் சுரங்கத்திற்கு அருகில் அல்லது ஏதாவதோர் இடத்தில் இருக்கலாம். மற்றொரு ஸ்தாபனம் அடுப்பு ஊதுலைகளை மட்டும்கொண்டு தான் செய்யும் தேனிரும்பைக் குளிர்ந்த கெட்டிப் பாளங்களாக ஆக்கி அவற்றை எஃகு பொருள் உற்பத்தி செய்வோருக் கும் இதர இடங்களிலுள்ள வார்ப்படச்சாலைகளுக்கும் விநியோகிக்கக் கூடும். திறந்த அடுப்பு ஊதுலைகளைமட்டும் கொண்டுள்ள பிறிதொரு ஸ்தாபனம் தான் உற்பத்தி செய்யும் எஃகு பாளங்களை, எஃகு பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யும் ஸ்தாபனங்களுக்கு விற்கக்கூடும். இதர ஸ்தாபனங்கள் பல்வகையான தகடுகளை அல்லது ஒரேவகையான தகடுகளை உற்பத்தி செய்வதில் ஈடுபடலாம்.

எனினும், பல உற்பத்திப் படிநிலைகளை ஒரே ஸ்தாபனம் செய்தால் தொழில்நுட்ப நன்மைகள் ஏற்படும். உலோகம் ஓர் உற்பத்திப் படிநிலையிலிருந்து மற்றொன்றிற்குச் சூடாகவே செல்லுமானால், எரி பொருள் சிக்கனம் ஏற்படுகிறது ; நிலக்கரியைச் சுடும்போது கிடைக்கும் ஆவியையும் அடுப்பு ஊதுலைகளிலிருந்து வரும் ஆவியையும் வீணுக்கு வதற்குப் பதிலாக, அவற்றிலிருந்து உஷ்ணத்தையும் சக்தியையும் பெறுவதற்காக அவற்றைப் பயன்படுத்தமுடியும் ; உலோகத்தை முடிவுப் பொருள்களாக்கும்போது கழிக்கப்படும் துண்டுகளை மறுபடியும் ஊதுலைகளில் பயன்படுத்த முடியும்.

இருந்தாலுங்கூட, அநேக தொழில்களில் இவ்விதப் பிணைப்பினால் நன்மைகளைப் பெற இயலுவதில்லை ; அல்லது அவ்வாறே பெறமுடிந் தாலும் அவை மிகக் கொஞ்சமாகவே இருக்கும். எது எவ்வாறாயினும், பிணைப்பினால் பொதுவான சில நன்மைகள் ஏற்படுகின்றன என்பதை மறுக்கமுடியாது. உதாரணமாக, ஒரு ஸ்தாபனம் தனது உற்பத்தி முறையிலுள்ள எல்லா வேலைகளையும் தானே செய்யும்போது, ஒவ்வொரு வேலைக்கும் வேண்டிய மூலப்பொருள்களைத் திட்டவட்டமாய் அடையமுடியும் ; அதோடு, அவைகளின் ரகங்களைப்பற்றியும் அந்த ஸ்தாபனம் நன்கு அறிந்திருக்கும். எனவே, இம் மூலப்பொருள்களை யெல்லாம் பிற இடங்களிலிருந்து அடையும்போது ஏற்படக்கூடிய போக்குவரத்துச் செலவு இப்போது அந்த ஸ்தாபனத்திற்குக்

கிடையாது. இவ்வாறான பல நன்மைகள் பிணைப்பின் காரணமாக ஏற்படினும், இந் நன்மைகளையெல்லாம் மிஞ்சக்கூடிய அளவு தீமைகள் அதிகமாக இருந்தலும் கூடும்.

மூலப்பொருள்களையும் துணைச்சாதனங்களையும் குறைந்த அளவே பயன்படுத்தும் தொழிற்சாலை அவற்றையெல்லாம் தானே உற்பத்தி செய்வதானால், திறமையுடன் மலிவாக உற்பத்தி செய்ய இயலாது. அதற்குப் பதிலாக அவற்றை வேறொரு ஸ்தாபனம் சிறப்பாக உற்பத்தி செய்யுமானால், மிக மலிவாக அது செய்யமுடியும்; ஏனெனில், அது பகுக்கப்படமுடியாத உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் துணைச்சாதனங் களையும் முழுச் சக்திக்குப் பயன்படுத்தி அதிக அளவில் உற்பத்தி செய்யக்கூடும். எனவேதான், அச்சுத்தொழில் தனக்குவேண்டிய தாள்களைத் தானே செய்வதில்லை; ரப்பர் தொழிற்சாலை முன் பிணைப்பை அடைந்து கார் டயர்களை உற்பத்தி செய்வதில்லை. ஏனெனில், தாள்களையும் டயர்களையும் பேரளவில் மலிவாக உற்பத்தி செய்ய இதர ஸ்தாபனங்கள் உள்ளன.

பெரும்பாலும் எல்லாத் தொழிற்சாலைகளும் அவைகள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களை மரப்பெட்டிகள், அட்டைப்பெட்டிகள், தகர டப்பாக்கள், புட்டிகள் போன்ற ஏதாவதொருவகைச் சாதனத்தில் அடைக்கின்றன என்பதை நாம் அறிவோம். ஆனால், ஒரு தொழிற் சாலை தனக்கு வேண்டிய சாதனங்களைத் தானே உற்பத்தி செய்ய முடிந்தபோதிலும் அது அவ்வாறு செய்வதில்லை. ஏனெனில், அச் சாதனங்களையெல்லாம் மலிவாகவும் பேரளவிலும் உற்பத்தி செய்வதற் கென்று வேறு ஸ்தாபனங்கள் உள்ளன. தவிர, இவைகளை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய அளவிற்கு அநேக தொழிற்சாலைகள் இவற்றைப் பெருமளவில் பயன்படுத்துவதில்லை. எனினும், சில தொழிற்சாலைகள் தங்களுக்கு வேண்டிய பெட்டிகளைத் தாங்களே செய்துகொள்கின்றன. மற்றவைகளெல்லாம் ஓரளவே இப் பெட்டிகளைப் பயன்படுத்துவதால், பெட்டி செய்யும் தளவாடங்களை முழு நேரமும் பயன்படுத்தமுடியாது; எனவே, தங்களுக்கு வேண்டிய பெட்டிகளைத் தாங்களே செய்து கொள்வதற்குப் பதிலாக, அவைகளைச் சிறப்பாகச் செய்யும் நிறுவனங் களிடமிருந்து வாங்கிக்கொள்வதே இலாபகரமானதாகிறது.

இதேபோன்று, தங்களுடைய பொருள்களில் சிறிதளவைமட்டும் தொலைவிலுள்ள இதர இடங்களுக்கு அனுப்புகின்ற ஸ்தாபனங்கள் தங்களுடைய சொந்த லாரிகளில் அல்லது மூடுவண்டிகளில் (van) அவற்றை அனுப்புவதில்லை. மாறாகப் போக்குவரத்துத் துறையில் சிறப்பாகப் பணியாற்றும் நிறுவனங்களின் மூலமாகவே அனுப்பு கின்றன. போக்குவரத்துத் துறையில் உள்ள நிறுவனம் பல ஸ்தாபனங்களின் பொருள்களை ஏற்றிச் செல்வதால் (லாரிக்கு)

வேண்டிய போதுமான பாரம் கிடைக்கிறது; எனவே, அந் நிறுவனம் மலிவாகப் பொருள்களை ஏற்றிச்செல்ல முடிகிறது.

இவ்வாறாக, சிறிய நிறுவனங்கள்கூட சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்ற நிறுவனங்களின் பணிகளைப் பெறமுடிவதால், அவைகள் சிற்றளவில் இருப்பதால் ஏற்படும் பாதகமான நிலைகளைச் சமாளிக்க முடிகிறது. சில சமயங்களில் இவ்வித நோக்கத்திற்காகமட்டும் சில நிறுவனங்கள் ஒன்றுசேர்ந்தும், மற்றக் காரியங்களைப்பொறுத்தவரை தனித்துச் சுயேச்சையாகவும் செயல்படுவதுண்டு. உதாரணமாக, சில சிறு விவசாயிகள் ஒவ்வொருவரும் ஓர் அறுவடை இயந்திரத்தை வாங்கிப் பயன்படுத்தினால், அதை முழுச் சக்திக்கும் பயன்படுத்த இயலாது; ஆனால், அவர்களின் பண்ணைகள் அடுத்தடுத்து இருக்குமாயின், அவர்கள் எல்லோரும் ஒன்றுசேர்ந்து அந்த இயந்திரத்தை வாங்கிப் பயன்படுத்தலாம். இவ்வாறாக ஏற்படும் கூட்டுறவுச் செயல்கள் விலை முறையின்மூலமாகவே ஏற்படுகின்றன என்பது பொதுவானதோர் உண்மையாகும். பெட்டிகள் செய்தல் அல்லது பொருள்களை ஏற்றிச் செல்லுதல் போன்ற ஏதாவதொரு துறையில்மட்டும் சிறப்பாக ஈடு பட்டுள்ள ஒரு நிறுவனத்தின் சாதனங்களை அல்லது பணிகளைப் பல்வேறு நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தியபோதிலும், அவைகள் ஒன்றை யொன்று அறியாதவையாயிருக்கவும்கூடும். இந்த நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றும் தானே அந்த வேலையைச் செய்வதைக்காட்டிலும் அவ் வேலையில் சிறப்புத் தேர்ச்சிபெற்றுள்ள நிறுவனம் அதை மலிவாகச் செய்ய முடிகிறது என்ற காரணத்தால்தான் அந் நிறுவனத்தை நாடுகிறது.

உற்பத்திப் படிமுறைகளில் ஒன்றை ஒரு நிறுவனமும், மற் றொன்றைப் பிறிதொரு நிறுவனமுமாகச் செய்வதற்கு மற்றொரு காரணமும் உண்டு. அதாவது, ஓர் இடத்தில் விளைவிக்கப்படுகின்ற அல்லது தோண்டி எடுக்கப்படுகின்ற பொருளை அவ்விடத்திலேயே பக்குவப்படுத்துவது போக்குவரத்துச் செலவினை மிச்சமாக்குகிறது. இருப்பினும், பக்குவப்படுத்தப்பட்ட அப் பொருளைப் பயன்படுத்தும் பிறிதொரு ஸ்தாபனத்தை வேறு ஓரிடத்தில் நிறுவுவது பயனுள்ள தாகலாம். (உதாரணமாக, இத்தகைய ஸ்தாபனத்தை அங்காடிக்கு அருகில் அல்லது விசைச் சக்தி மலிவாகக் கிடைக்கும் இடத்தில் அமைப்பது பயனளிக்கலாம்.) இவ்வாறாக, முதல் உற்பத்திப் படிமுறையை ஒரு ஸ்தாபனமும், அதற்கடுத்த முறையைப் பிறிதோர் இடத்திலுள்ள மற்றொரு ஸ்தாபனமும் செய்வது இலாபகரமானதாகிறது. உதாரணமாக, அதிக இடத்தை அடைக்கக்கூடிய சேகோ பால்ம் (sago palm) எங்கு விளைகிறதோ அங்கு அந்த மாவைத் தயார் செய்யும் வேலையும், அந்த மாவைப் பயன்படுத்தும் நெசவாலைகளும், இதரத்

தொழிற்சாலைகளும் தொலைவான வெவ்வேறு இடங்களிலும் அமைக்கப் படுகின்றன.

மேலும், ஓரிரண்டு உற்பத்திப் பகுதிகளைமட்டும் சிறப்பாகச் செய்யும் ஸ்தாபனம் தனக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள்கள் எங்கு மலிவாகக் கிடைக்கின்றனவோ அங்கிருந்து அவற்றைப் பெறமுடியும்; அந்த ஸ்தாபனத்தின் உற்பத்தித் தளவாடங்களும் துணைச் சாதனங் களும் வெவ்வேறு வகையான மூலப்பொருள்களைப் பயன்படுத்தக் கூடியனவாயிருப்பின், அம் மூலப்பொருள்களின் விலை மாறுதல்களுக் கேற்ப ஒருவகைக்குப் பதிலாக மற்றொரு வகையைப் பயன்படுத்து வதும் சாத்தியமாகிறது. நிற்க, சில தொழில்களிலுள்ள ஸ்தாபனங்கள் நுகர்வோரின் பற்றுதல்களுக்கேற்ப அம் மூலப்பொருள்களைப் பல்வகை களில் கலந்து உற்பத்தி செய்யவுங்கூடும். நெசவு செய்யும் ஸ்தாபனம் ஒன்று மிக எளிதாயுள்ள நூலை அல்லது மிக மலிவான நூலைப் பயன் படுத்த முடியும்; மாறாக, அந் நெசவு ஸ்தாபனம் தனக்கு வேண்டிய நூலைத் தானே நூற்கும் வேலையில் ஈடுபட்டிருக்குமாயின், தான் நூற் கும் நூலைமட்டுமே நெசவிற்குப் பயன்படுத்தவேண்டியதிருக்கும். அது போன்றே, பிணைக்கப்படாத திறந்த ஊதுலையுடைய பிணைக்கப்படாத எஃகு தொழில் ஒன்றும் மலிவாகக் கிடைக்கும். தேனிரும்பை வாங்கவும், குறைந்த விகிதாசரத்தில் தேனிரும்பையும் அதிக விகிதாசாரத்தில் துண்டிரும்பையும் பயன்படுத்தி இலாபம் பெறவும் முடியுமாயின், அவ்வாறே செய்யவுங்கூடும்; மாறாக, பிணைக்கப்பட்ட எஃகு தொழில் தனது ஊதுலையை முழுத் திறனுடன் பயன்படுத்த வேண்டியிருப்பதால், அதைமட்டுமே பயன்படுத்தவேண்டியுள்ளது. இவ்வாறாக, பிணைக்கப்பட்ட ஸ்தாபனம் அவ்வளவு நெகிழ்ச்சி யுடையதாய் இருக்கமுடிவதில்லை.

எனவே, பொதுவான முடிவு யாதெனில், தனித்தனி வேலைகளைச் சிறப்பாகச் செய்யும் வெவ்வேறு ஸ்தாபனங்கள் அடையும் நன்மை களைக்காட்டிலும் பிணைக்கப்பட்ட ஸ்தாபனம் அதிக நன்மைகளை அடையக்கூடியதாயிருந்தால்மட்டுமே ‘பிணைப்பு’ பயனுள்ளதாகும்.

7. நிறுவனங்களின் அளவு
(The Size of Firms)

பெரும்பாலும் ஒவ்வொரு நிறுவனத்திற்கும் ஒவ்வொரு ஸ்தா பனமே உண்டு; இந் நிலையில் நிறுவனத்திற்கும் ஸ்தாபனத்திற்கும் வேறுபாடு இருக்கமுடியாது. எனவே, ஒரு ஸ்தாபனத்தின் அளவினை நிர்ணயிக்கும் சக்திகள்பற்றிய நமது ஆய்வு, நிறுவனத்திற்கும் பொருந்துவதாகிறது. எனினும், பல ஸ்தாபனங்களைக்கொண்ட நிறு வனங்களும் சில உள்ளன என்பதை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது.

சிற்றுண்டிச்சாலைகளை ஆரம்பிக்கவேண்டுமாயின், வாடிக்கையாளர்கள் உள்ள இடத்தில்தான் ஆரம்பிக்க வேண்டியுள்ளது. எனவே, உண வளிக்கும் நிறுவனங்களுக்குக் கோவையான பல சிற்றுண்டிச்சாலைகள், உணவுப் பண்டங்களைப் பக்குவப்படுத்தும் தொழிற்சாலைகள் முதலி யனவும் அங்கு தோன்றிவிடுகின்றன. சில உணவுப் பண்டங்களை அவைகள் விளையும் இடத்திலேயே பக்குவப்படுத்தினால் மலிவானதா யிருக்கலாம். எனவேதான், யூனிலிவர் (Unilever) போன்ற ஒரு நிறுவனத்திற்கு, கொப்பரைத் தேங்காய், பனை இன மரங்கள், வேர்க் கடலை முதலியன விளையும் மாவட்டங்களிலும் நாடுகளிலும் தாவர எண்ணெய் வகைகளைப் பக்குவப்படுத்தும் பல தொழிற்சாலைகள் இருப்பதை நாம் காண்கின்றோம்.

ஒரு நிறுவனத்தின் அளவு அதன் சொந்தக்காரர் கொண்டுள்ள முதலின் அல்லது கடனாகப் பெறக்கூடிய முதலின் அளவால் வரை யறுக்கப்படுகிறது. எனவே, எவ்வளவுதான் ஒருவர் திறமை மிக்க வராக இருந்தபோதிலும் அவருக்குப் போதிய அளவு மூலதனம் இல்லாவிட்டால், தனது நிறுவனத்தைப் பெரிதும் விரிவுபடுத்த இயலாது. இருப்பினும், நாளடைவில் தனது நிறுவனத்திலிருந்து கிடைக்கும் இலாபத்தையெல்லாம் அதிலேயே முதலீடு செய்வதன் மூலம் அதை விரிவாக்க முடியும். மேலும், அவருக்கு நிறைய சொத்து இருக்குமாயின், பொதுமக்களிடமிருந்தும் பாங்குகளிடமிருந்தும் கடன் வாங்கவும் முடியும். இவ்வாறாக, சிற்றளவில் தொழில்களை ஆரம்பித்து, நாளடைவில் பெரிய நிறுவனங்களையே உருவாக்கியுள்ள தொழில் அதிபர்கள், நமது நாட்டில் பலர் உள்ளனர். ஆனால், அவ்வாறு முன்னேறுவது தற்போதைய நிலையில் கடினம். ஏனெனில், முதலீடு செய்வதற்கு வேண்டிய அளவு பண வருவாயைப் பெறமுடியாத வழியில் வருமான வரியும் இலாப வரியும் மிக உயர்ந்த வீதத்தில் உள்ளன.

ஒரு தொழிலில் ஒருசில பெரிய நிறுவனங்கள்மட்டும் செல்வாக்குப் பெறுமாயின், அவைகள் தம் பண்டங்களின் விலைகளை நிர்ணயிப் பதற்காக வெளிப்படையான முறையிலோ அல்லது இரகசிய முறையிலோ தமக்குள் ஒப்பந்தத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய வாய்ப்பை அடைகின்றன; அப்போது சிறிய நிறுவனங்களும் அவற்றைப் பின் பற்ற நேரிடலாம். இவ்வாறாகத் தோன்றும் சர்வாதீனத்தைப்பற்றியும் நிறை குறைந்த போட்டிநிலையைப்பற்றியும் பின்வரும் அதிகாரங்களில் விரிவாக விளக்குவேன். இங்கு எனது கருத்து யாதெனில், இவ் வகையான நிறுவனம் தனது உற்பத்தி அளவினைப் பெருக்க முடிந்த போதிலும், அவ்வாறு செய்தால் தனது பண்டங்களின் விலைகள் தாழ்ந்து இலாபம் பாதிக்கப்படலாம் என்ற காரணத்தினால் உற் பத்தியை அது வெகுவாய் அதிகரிக்காது.

பெரிய நிறுவனம் தனக்குத் தேவையான மூலப்பொருள்களை அல்லது பணிகளை மலிவாகப் பெறக்கூடிய பேரசக்தியை உடைய தாகும். அவ்வாறு மலிவாக அது அடையும்போது அதனால் சமூகத் திற்கு நன்மைகள் ஏற்படுவதில்லை. ஏனெனில், அம் மூலப்பொருள் களை அல்லது பணிகளை அளிப்போரின் நஷ்டத்தில்தான் அந் நிறுவனம் இலாபமடைகிறது. எனினும், அம் மூலப்பொருள்கள் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்யப்படவும் மலிவாகக் கொண்டுவரப்படவும் முடியு மாயின், அப்போது அந்த நிறுவனம் மலிவாக அவற்றை வாங்க முடியும். உதாரணமாக, ரயில் பாரவண்டி பாதி காலியாயிருக்கும் போது அல்லது அதன் முழுச் சக்திக்குக் குறைவாகவே பாரம் கிடைக் கும்போது, ஒரு டன் பாரத்திற்கு ஏற்படுகின்ற போக்குவரத்துச் செலவைக்காட்டிலும் முழுச் சக்திக்குப் பாரம் கிடைக்கும்போது ஏற் படும் செலவு குறைவாகத்தான் இருக்கும். அப்போது பெரிய நிறு வனங்களுக்குக் குறைந்த கட்டணங்களை வசூலிக்கும் அளவிற்குச் சாதனங்களும் முயற்சிகளும் உண்மையில் மிச்சமாகின்றன.

ஒரு ஸ்தாபனத்தின் நிர்வாக உரிமையாளர் தனது ஸ்தாபனம் ஓரளவிற்கு வளர்ச்சியடையும் வரையில் அல்லது மற்ருெரு ஸ்தாபனத்தை அவர் அடையும்வரை அதை நேரடியாகக் கண்காணிக்க முடியும். ஆனால், அதற்குப்பின் ஒவ்வொரு துறைக்கும் அல்லது கிளை ஸ்தாபனத்திற்கும் அவர் ஒவ்வொரு நிர்வாகியை அமர்த்தவேண்டி யுள்ளது. அதோடுமட்டுமன்றி, தனது ஸ்தாபனங்களின் வரவுசெலவு கணக்கு முறைகளைப் பேணவும், ஏமாற்றங்களைத் தடுக்கவும், தொழில் பற்றிய பல தகவல்களை அடையவும் அவருக்கு அதிகச் செலவுகள் ஏற்படும்.

நிர்வாக-உரிமையாளர் அனைவரும் ஒரே வகையான திறமை யுள்ளவர்கள் அல்லர். எனவே, நாளடைவில் திறமைமிக்கவர்களின் நிறுவனங்கள் விரிவடையலாம்; திறமையற்ரேரின் நிறுவன்ங்கள் மூடப்படலாம். அசாதாரணத் திறமைமிக்க ஒருவரை, ஒரு சிறு நிறுவனத்தைமட்டும் கண்காணிக்கும்படி செய்தால், அவர்தம் முழுத் திறனுக்கும் ஏற்றபடி பணியாற்ற இயலாது; எனவே, அவரது திறமை வீணுக்கப்படுகிறது. மாருக, சாதாரணத் திறமை கொண்டவர் ஒரு சிறு நிறுவனத்தை அல்லது நடுத்தரமான நிறுவனத்தைமட்டுமே கண் காணிக்கமுடியும். ஆனால், அந்த நிறுவனம் விரிவடையும்போது அவர் தமது திறமையால் சமாளிக்கமுடியாமல் பல தவறுகளைச் செய்ய நேரிடுகிறது. இது குறைந்துசெல் விளைவு விதியின் பண்புகளில் ஒன் ருகும். ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு செயலாட்சித் திறமையோடு உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் துணைச்சாதனங்களையும் பெருக்கிக்கொண்டே போனால், அவைகளுக்குள்ள விளைவுகள் குறைய முற்படும்.

9. மக்கள்தொகை

1. மக்கள்தொகை அளவு

மால்தஸ் (Malthus) என்பார், 'மக்கள் தொகை விதிபற்றிய கட்டுரை' (Essay on the Principle of Population) என்னும் தமது நூலை 1798-ல் முதல் பதிப்பாக வெளியிட்டார். அவர் இந் நூலை எழுதியதன் நோக்கம் பின்வரும் செய்தியை மக்களுக்குக் காட்டுவதற்காகும்.

'மக்கள்தொகை வளர்ச்சியானது வாழ்விற்கு இன்றியமையாத வசதிகளால் கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது. இவ் வசதிகள் அதிகரிக்கும் போது மக்கள்தொகையும் தவறாமல் வளர்கிறது. தீயனவும் இடர்ப் பாடுகளும் இனப்பெருக்கச் சக்தியை அடக்கி, மக்கள் தொகையை வாழ்விற்கு இன்றியமையாத வசதிகளுக்குச் சமமாகக் கட்டுப்படுத்து கின்றன.'

ராபர்ட் வாலஸ் (Robert Wallace) என்ற மற்றோர் ஆசிரியர், ஒரு கணவன் மனைவிக்கு ஆறு குழந்தைகள் பிறந்து (தற்காலத்திற்கு இந்த எண்ணிக்கை நடைமுறைக்கு ஒவ்வாதெனினும், அவர் வாழ்ந்த காலத்திற்கு இது பொருத்தமானதாகும்), அவர்களில் நான்கு பேர் மணம்செய்து குழந்தைகளைப் பெறுவதாயின், அப் பிறப்பு வீதத்தின்படி முதலில் குறிப்பிட்ட கணவனும் மனைவியும் 1,233 ஆண்டுகளுக்குப்பின் 412,000,000,000 ஆகப் பெருகுவர் என்றும், இவ்வளவு மக்கள் எந்தக் காலத்திலுமே உலகில் இதுவரை இல்லாதிருந்திருப்பதால் (தற்போதுள்ள 2,900,000,000 மக்கள்தாம் மிக உச்சமான மக்கள்தொகை), மக்கள் இனம் பெருகுவதற்குள்ள சக்திகளுக்குச் சில தடைகள் இருந்திருக்கவேண்டும் என்றும் கூறினார். பஞ்சம், கொள்ளைநோய், யுத்தம், சிசுவதை ஆகியவையே இத் தடைகள் ஆகும். இவை 'இடர்ப்பாடு' (misery), 'தீயன' (vice) என்னும் பிரிவுகளாகப் பாகுபடும் என்று மால்தஸ் கருதினார்.

எனினும், தமது இரண்டாம் பதிப்பில் 'புலனடக்கம்' (moral restraint) என்பதொரு தடை சாத்தியமானதே என்று மால்தஸ் ஒப்புக்கொண்டார். இவ்வாறு 'புலனடக்கம்' என்று கூறியபோது, கர்ப்பத் தடையை (birth control) அவர் எண்ணிக் கூறவில்லை; மாறாக, அவர் எண்ணியதெல்லாம், திருமணத்தைத் தள்ளிவைத்தலும், திருமணத்திற்குப்பின் விலகி இருத்தலுமே (abstinence after marriage) ஆகும்.

அவருடைய கருத்தை அவருக்குப்பின் தோன்றிய பிரிட்டிஷ் பொருளாதார அறிஞர்கள் ஏற்றுக்கொண்டனர். எனவே, அக் கருத்தினை விளக்கும் முயற்சியிலும் ஈடுபட்டனர். பயிர்த் தொழிலில் பாடுபடும் தொழிலாளிகள் அதிகரிப்பதால் ஏற்படும் குறைந்துசெல் விளைவு தவிர்க்கப்பட முடியாததாகும். உலகில் தோன்றும் ஒவ்வொரு குழந்தைக்கும் இறைவன் வாயைமட்டுமன்றி ஒரு சோடி கைகளையும் அளித்தபோதிலுங்கூட, அப் புதிய கைகளால் போதுமான அளவு உற்பத்தி செய்ய இயலாது. இக் குறைந்துசெல் விளைவின் போக்கினை 'நாகரிக முன்னேற்றம்' தற்காலிகமாகத்தான் வெல்லமுடியும்; ஆனால், நாளடைவில் அப் போக்கு வலுவானதாகவே இருக்கும். அப்போது மக்களின் நிலையை நிரந்தரமாக உயர்த்தவோ முன்னேற்றவோ இயலாது. ஏனெனில், ஓரளவு முன்னேறியவுடன், மக்கள் இன்னமும் பெருகி, மறுபடியும் அவர்களது வாழ்க்கைத்தர நிலையைத் தாழ்த்தி விடும். எனவே, மக்கள் நிரந்தரமான முன்னேற்றத்தை அடைய வேண்டுமாயின், மக்களின் இனப்பெருக்கம் கட்டுத்படுப்தப்பட வேண்டும். அதற்குப் புலனடக்கம் என்ற ஒரேவழிதான் உண்டு. மனித இனத்திற்கு நம்பிக்கையான ஒரே வழி அதுதான். எனவே, பொருளாதார அறிவியல் 'இருண்டதோர் அறிவியல்' (gloomy science) என்று அழைக்கப்பட்டதில் வியப்பொன்றுமில்லை.

மால்தஸ் தமது நூலை வெளியிட்டதற்குப்பின் பிரிட்டனில் மக்கள் தொகை 10 மில்லியனிலிருந்து 50 மில்லியனுக்குமேல் பெருகியுள்ளது என்பது உண்மைதான். ஆனால், இம் மக்கட் பெருக்கம் ஏற்பட்டதோடு, மக்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையும் உயர்ந்துள்ளது என்பது வெளிப் படையே. இதுபோன்றே மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகள் பலவற்றிலும் அமெரிக்காவிலும் மக்கள் இனப் பெருக்கத்தோடு வாழ்க்கைத்தர நிலையும் உயர்ந்துள்ளது. எனினும், இன்று பிற நாடுகளிலிருந்து நமக்கு வேண்டிய உணவுப் பண்டங்களைப் பெறுவதற்குக் காரணமா யிருப்பது போக்குவரத்துத் துறையில் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்ற மாகும். இம் முன்னேற்றத்தை மால்தஸ் தமது காலத்தில் எதிர் பார்த்திருக்க முடியாது. அதுபோலவே, நமது தலா உற்பத்தி அளவை வெகுவாகப் பெருக்கியுள்ளதற்குக் காரணமான தொழில்நுட்ப

வளர்ச்சியையும் முதலீட்டின் பெருக்கத்தையும் அவர் முன்கூட்டியே அறிந்திருக்க வாய்ப்பில்லை.

இருப்பினும், சீனு, இந்தியா, ஜப்பான், தென் ஐரோப்பா, மேற்கு ஐரோப்பா ஆகிய நாடுகளிலும் இன்னும் சில பகுதிகளிலும் மக்கள் தொகை மிதமிஞ்சியதாகவே இன்றும் உள்ளது. எனவே, மேலைநாடு களைக்காட்டிலும் அந் நாடுகளில் வாழும் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் குறைவாகவே உள்ளது. அதோடு, அந் நாடுகளிலெல்லாம் குழந்தை களின் இறப்புவீதமும் சிறுவர்களின் இறப்புவீதமும் மிகவும் அதிகம். இதற்குக் காரணம் உணவுப் பற்றுக்குறைதான். நிலம், முதல் ஆகிய சாதனங்களை நோக்க, அந் நாடுகளின் மக்கள்தொகை எச்சமாகவே உள்ளது. எனவே, அந் நாடுகளில் இப்போதுள்ளதைவிடக் குறைந்த மக்கள்தொகை இருக்குமாயின், அவர்களின் தலா உற்பத்தி அளவு அதிகமாயிருக்கும் என்பது தெளிவு.

மக்கள்தொகை பெருமளவில் இருப்பதனுல் ஏற்படும் பெருங்கேடு யாதெனில், மக்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய நிலத்தின் சராசரி அளவு மிகக் குறைந்துவிடுவதே ஆகும். எனவேதான், மிதமிஞ்சிய மக்கள் தொகையுடைய நாடுகளிலெல்லாம் பெரும்பாலும் சிறுசிறு பண்ணைகளே உள்ளன. எடுத்துக்காட்டாக, இந்தியாவில் ஒவ்வொரு விவசாயிக்கும் சராசரி 5 ஏக்கருக்கும் குறைந்த நிலமே உள்ளது. எனவே, விளைச்சலும் சராசரி ஒவ்வொரு விவசாயிக்கும் வருடத்திற்கு 1½ டன்கள்தாம். அமெரிக்காவிலோ ஒவ்வொரு விவசாயியும் சராசரி 30 டன் விளைச்சலை அடைகின்றுர். ஆகவே, பெரிய பண்ணைகளைக்காட்டிலும் சிறிய பண்ணைகளின் விளைச்சல் குறைவாகத்தான் இருக்கமுடியும். மேலும், அதிக மக்கள்தொகையுள்ள நாடுகளிலெல்லாம் பெரும்பாலான மக்கள் விவசாயத்தையே நம்பி வாழ்கின்றனர். இதனுல், சாகுபடி செய்யப் படும் நிலம் ஒவ்வொரு பாட்டாளிக்கும் மிகக் குறைவாகவே உள்ளது.

அயல்நாட்டு வணிகம் நடைபெறும்போது ஒரு நாடு ஏற்றுமதிப் பொருள்களைப் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்வதன்மூலமாய்த் தனது தேசிய வருவாயை உயர்த்தமுடியும். ஜப்பான் நாடு இவ்வாறுதான் செய்கிறது. எனவே, மிதமிஞ்சிய மக்கள்தொகையுடைய நாடுகளும் ஜப்பானைப் பின்பற்றி ஏற்றுமதிப் பொருள்களின்மீது அதிகக் கவனம் செலுத்தமுடியும். ஆனுல், மக்கள் தொகை பெருகப் பெருக, அந் நாட்டின் ஏற்றுமதித் தொழில்கள் குறைந்துவிட நேரிடுகிறது. சீனு, இந்தியா, பாக்கிஸ்தான் ஆகிய நாடுகளில் மொத்தம் 1,200 மில்லியன் மக்கள் உள்ளனர். அவர்கள் நுகரும் அரிசியின் அளவு 100 மில்லியன் டன்கள். எனவே, எந்த நாடுமே இவ்வளவு அரிசியில் ஒரு கணிசமான அளவு உற்பத்தி செய்து அந் நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்ய முடியாது. அப்படியே உற்பத்தி செய்து ஏற்றுமதி செய்ய முடிந்தாலுங்கூட,

அதற்கு ஈடாக அந் நாடுகள் எதை உற்பத்தி செய்து ஏற்றுமதி செய்ய முடியும்? எனவேதான், அதிக மக்கள் தொகை கொண்ட அந் நாடுகளெல்லாம் தங்களுக்கு வேண்டிய உணவைத் தாங்களே உற்பத்தி செய்ய வேண்டியுள்ளது. இந் நிலையில் அந் நாடுகள் பெருமளவில் ஏற்றுமதிப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்ய முடிவதில்லை.

அந் நாடுகள் தங்களின் தலா உற்பத்தி அளவைப் பெருக்கவேண்டுமாயின் வேறு என்ன வழிகள் உள்ளன? ஒருவேளை தரிசு நிலங்களைப் பண்படுத்தியோ, நீர்ப்பாசனத் திட்டங்கள் போன்றவற்றில் அதிக முதலீடு செய்து வருடத்திற்கு ஒருபோகம் மட்டும் சாகுபடி செய்வதற்குப் பதிலாக இரண்டு போகச் சாகுபடி செய்தோ உற்பத்தி அளவை அதிகரிக்கலாம்; அல்லது அந் நாட்டு விவசாயிகளுக்குப் பயிர்க் கலை நுட்பங்கள் தெரியாதிருப்பின், அதிக விளைச்சலைக் கொடுக்கும் பயிர் வகைகளை அல்லது பயிருக்கு ஏற்படும் நோய்களைத் தடுக்கும் சிறந்த வழிகளை அவர்கள் மேற்கொள்வதற்கான பயிற்சிகளைக் கொடுக்கலாம். ஆனால், இவ்வாறு அவர்களுக்குப் பயிற்சி தருவதற்கு வேண்டிய தகுதி பெற்றவர்கள் ஏராளமான பேர்கள் வேண்டுமே!

அடுத்து, மிகச்சிறிய பண்ணைகளையுடைய விவசாயிகளையெல்லாம் நிலத்தினின்று வெளியேற்ற முடியுமாயின், அந் நிலங்களையெல்லாம் பெரிய பண்ணைகளாகத் தொகுத்து நவீன விவசாயக் கருவிகளைப் பயன்படுத்துவதன்மூலமாகத் தலா உற்பத்தி அளவைப் பெருக்க முடியும். அப்போது, முன்பு உற்பத்தி செய்த அதே அளவு உணவுப் பண்டங்களை முன்பைவிடக் குறைந்த எண்ணிக்கைகொண்ட விவசாயிகள் உற்பத்தி செய்யமுடியும். ஆனால், இவ்வாறு செய்வது ஒரு பெருஞ் சமூகப் புரட்சியாகும். அதோடு, நிலத்தினின்று வெளியேற்றப்படும் சிறு விவசாயிகளுக்கு வேறு வேலைகள் கொடுக்கவேண்டியுள்ளது. அவ்வாறு அவர்களுக்கு வேறு வேலைகள் கொடுப்பதாயிருந்தாலுங்கூட, தொழிற்சாலை வேலைகளுக்கும் இதர வகையான வேலைகளுக்கும் வேண்டிய பயிற்சி அவர்களுக்குக் கொடுக்கப்படவேண்டும்.

இவ் வழிகளையெல்லாம் மேற்கொள்வதற்குப் பெருமளவில் மூலதனம் வேண்டும். இப்போதுள்ள வாழ்க்கைத்தர நிலையைக் கணிசமான அளவு உயர்த்துவதற்காக அவ் வழிகளைப் பெரிதும் கடைப்பிடித்தால், பெருமளவில் முதல் தேவைப்படுகிறது. ஆனால், ஏற்கெனவே வறுமையில் வாடும் அந் நாடுகள் பெருமளவில் முதலைப் பெறுவது எவ்வாறு முடியும்? சேமிக்கக்கூடிய அளவிற்கு அவர்களிடம் வருவாய் கிடையாதே! இந் நிலையில் அந் நாடுகள் எங்கிருந்து முதலைத் திரட்ட முடியும்? மக்கள் தொகை அதிகமாக இருக்குமானால் முதலும் அதிகமாக வேண்டியுள்ளது. இதற்குப் பதிலாக அந் நாடுகளில் மக்கள் தொகை குறைந்த அளவே இருந்திருக்குமாயின், இப் பிரச்சினைகளுக்கு

இடமே ஏற்பட்டிருக்காது. எனவே, அந் நாடுகள் தத்தம் வாழ்க்கைத் தர நிலையை உயர்த்தவேண்டுமாயின், அதற்குச் சாத்தியமான ஒரே வழி, தங்களின் பிறப்பு வீதத்தைக் குறைத்து அதன்மூலமாக மக்கள் தொகையைக் குறைப்பதேயாகும். ஆனல், குறுகியதொரு காலத்திற்குள் இதைச் சாதிக்கமுடியாதே!

ஒரு நாடு போதா மக்கள்தொகையுடைய (under-population) நாடாகவும் இருத்தல்கூடும். அப்போது அந் நாட்டில் பண்படுத்தக் கூடிய வளமான நிலம் பெருமளவில் இருக்குமாயின், அல்லது ஏற்று மதிப் பொருள்களைப் பெருக்கக்கூடிய வாய்ப்புகள் பெருமளவில் இருக்குமாயின், இன்றிருப்பதைவிட அதிக மக்கள் இருந்தால் சிறப்புத் தேர்ச்சியை அதிகரிப்பதன்மூலம் அந் நாடு தலா உற்பத்தி அளவினை உயர்த்தமுடியும். இன்று இந் நிலையில்தான் ஆஸ்திரேலியா, கனடா போன்ற நாடுகள் இருக்கின்றன. இன்றுள்ளதைவிட மக்கள் நெருக்கமாக இருந்தால் பேரளவுச் சிக்கனங்களை அடையமுடியும்; போக்குவரத்துச் சாதனங்கள், மின்சார வசதிகள், இன்னும் பிற வசதிகளைப் பெருக்குவதன்மூலம் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்யும் வாய்ப்பை அடையமுடியும். அதாவது, ஓர் அலகு உற்பத்தி செய்வதற்கு இன்று பயன்படும் உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும்விடக் குறைவாகப் பயன்படுத்தி இவ் வாய்ப்பைப் பெறமுடியும். மேலும், இன்றுள்ளதைக்காட்டிலும் அதிக மக்கள்தொகை இருந்தால், புத்தாக்கம் படைக்கும் ஆற்றலுடைய மக்களும் ஒப்பற்ற திறன் பெற்றோரும் அதிகமாகக் காணப்படலாம்.

எனினும், குறிப்பிட்டதொரு நாட்டிற்கு எது உத்தமமான மக்கள் தொகை (optimum population) என்று யூகிப்பது பயனற்றதே. ஏனெனில், மக்கள்தொகை அதிகரிப்பதற்கோ அல்லது குறைவதற்கோ நீண்ட காலம் பிடிக்கும். அதற்குள் அந் நாட்டின் நிலைமைகள் முற்றிலும் மாறினும் மாறிவிடலாம். உதாரணமாக, எண்ணெய் அல்லது கனிப்பொருள்கள் உள்ள இடங்கள் புதியவாய் அந் நாட்டில் கண்டுபிடிக்கப்படலாம்; அல்லது இயற்கைச் சாதனங்களைச் சிறந்த முறையில் பயன்படுத்துவதற்குரிய தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி அங்கு ஏற்படலாம்; அல்லது செயற்கைப் பதிலீட்டுப் பொருள்களைக் கண்டுபிடித்தல் போன்ற அறிவாற்றல் நிலையிலும் மக்களின் பற்றுதல்களிலும் பெரு மாறுதல்கள் ஏற்பட்டு ஏற்றுமதியை அது பாதிக்கலாம். எச்ச மக்கள் தொகையுடைய நாடுகளில் மக்கள்தொகை குறையுமாயின், தலா உற்பத்தி அளவு அதிகரிக்கும் என்று திண்ணமாய்க் கூறமுடியும். எனினும், எந்த அளவிற்குக் குறைந்தால் 50 அல்லது 100 ஆண்டுகளுக்குப்பின் அந் நாட்டின் தலா உற்பத்தி உச்சமாகும் என்று எவராலும் கூற இயலாது. அதுபோன்றே (அதிக விகிதாசாரத்தில் அயல்

நாட்டு வணிகம் கொண்ட) ஆஸ்திரேலியா போன்ற ஒரு நாட்டில் மக்கள் தொகை எவ்வளவிற்குப் பெருகினால் சிறந்தது என்று யாரும் கூறமுடியாது.

எது எவ்வாறிருப்பினும், இப் பிரச்சினை முற்றிலும் ஒரு பொருளாதாரப் பிரச்சினை அன்று. ஏனெனில், தங்களுடைய நாடு உலக விவகாரங்களில் பெரும்பங்கு கொள்ளவேண்டுமாயின் அல்லது அருகிலுள்ள நாடு ஆக்கிரமிப்புச் செய்யும்போது அவ் வாக்கிரமிப்பிலிருந்து தங்களைப் பாதுகாத்துக்கொள்ளவேண்டுமாயின் அதிக 'மனித சக்தி' (man-power) வேண்டும் என்ற காரணத்தால், சிலர் அதிக மக்கள் தொகையை விரும்பலாம். இதற்கு மாறாக, இன்றுள்ளதைக் காட்டிலும் அதிகமான நாட்டுப்புறங்களையும், பூங்காக்களையும், விளையாட்டு மைதானங்களையும், போக்குவரத்து நெருக்கடியின்மையையும் விரும்புவோர் குறைவான மக்கள்தொகையை விரும்பலாம்.

பிரிட்டனின் மக்கள் தொகையைப்பற்றி ஆய்வதற்காக 1944ஆம் ஆண்டில் ஒரு ராயல் கமிஷன் நியமிக்கப்பட்டது. 1950-ல் இக் கமிஷன் தனது முடிவான அறிக்கையை சமர்ப்பித்தது. இக் கமிஷனால் ஏற்படுத்தப்பட்ட பொருளாதாரக் குழு (Economic Committee) மக்கள்தொகையைப்பற்றிய குறிப்பில், 'இன்றுள்ளதைக் காட்டிலும் குறைந்த மக்கள் தொகைதான் நற்பயனுள்ளது' என்று முடிவாகக் கூறியுள்ளது. கமிஷனும், 'தற்போது பிரிட்டனில் உள்ள மக்கள் தொகையை ஈடுபண்ணும் வழியில் வளரும் குடும்ப அளவே விரும்பத் தக்கது' என்ற முடிவிற்கு வந்தது. இவ்வாறான முடிவிற்கு வரக் காரணம் யாதெனில், மேற்கு நாடுகளின் மக்கள் தொகை குறையுமானால் 'மேற்கு நாடுகளின் பெருமையும் செல்வாக்கும்' பாதிக்கப் படுவதோடு மட்டுமன்றி, 'மேலைநாடுகளின் கலாசாரம், கருத்து, பண்பாடு ஆகியவற்றைப் பேணுவதற்கும் பரப்புவதற்கும்' முடியாதென அக் குழுவினர் அஞ்சினர்.

2. குடிபெயர்ச்சி (Migration)

மக்கள்தொகை ஆய்வுபற்றிய கமிஷன் அறிக்கையில் (7ஆம் பக்கத்தில்) ஐரோப்பாவில் மக்கள் தொகை (1750-ல் 140 மில்லியனாக இருந்து 1900-ல் 400 மில்லியனாக) வளர்ச்சி பெற்ற காரணத்தால் ஏற்பட்ட விளைவுகளை அக் கமிஷன் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுள்ளது: இம்மக்கள் தொகை வளர்ச்சியானது 'பன்னாட்டு வணிக முறைகளையும் பன்னாட்டு முதலீட்டு வழிகளையும் அமைப்பதற்கும், விக்டோரியா இராணியாரின் காலத்திய பொருளாதார வரலாற்றில் முக்கிய இடம் பெற்றதும் ஐரோப்பிய ஆளுகைக்கு உட்படாததுமான பிரதேசங்கள் வளர்ச்சி பெறவும் உதவியுள்ளது. மேலும், வட அமெரிக்காவும்

இதர புதிய நாடுகளும் தத்தம் அங்காடிகளை விரிவாக்கி, அவற்றின் மூலமாக அவைகள் அபிவிருத்தி அடையும் வாய்ப்பினை, பெருகிவந்த மக்கள்தொகைக்கு வேண்டியிருந்த உணவுப் பண்டங்களையும் மூலப் பொருள்களையும் இறக்குமதி செய்யவேண்டியிருந்த ஐரோப்பிய நாடுகளே தந்தன. அந் நாடுகளுக்கு இவ்வரிய வாய்ப்பு அளிக்கப்படாதிருந்திருந்தால், அவைகள் இவ்வளவு உயர்ந்த நிலைக்கு வந்திருக்க முடியாது. மேலும், இந்த ஐரோப்பிய நாடுகள், தமது குடியேற்றத்தின் மூலமாக அபிவிருத்தியடைந்துவந்த வட அமெரிக்காவிற்கும் இதர புதிய நாடுகளுக்கும் வேண்டிய 'மனித சக்தி'யை மட்டுமன்றி, தமது வெளிநாட்டு முதலீட்டின் மூலமாக அந் நாடுகளுக்குத் தேவையான துணைச்சாதனங்களையும் அளித்தன. இவ்வாறாக, ஐரோப்பிய நாடுகள் மேன்மையான தொழில் முறையைத் தமது நாடுகளில் ஏற்படுத்தியதுமட்டுமன்றி, ஐரோப்பிய சமூக அரசியல் முறைகளையும் பண்பாட்டையும் கொண்ட ஐரோப்பிய வழித்தோன்றியவர்கள் வாழும் ஒரு வெளி உலகையும் உருவாக்கியுள்ளன.' உதாரணமாக, வட அமெரிக்காவின் மக்கள் தொகை 1750-ல் ஒரு மில்லியனுக்குச் சற்று அதிகமாகத்தான் இருந்தது. இப்போது அங்குள்ள 187 மில்லியன் மக்களிலும், கனடாவிலுள்ள 18 மில்லியன் மக்களிலும் பெரும்பாலானோர் அங்குக் குடியிறங்கியோரின் வழித்தோன்றியவர்களே. பொருளாதாரக் குழு (தனது அறிக்கையின் 18ஆம் பக்கத்தில்) குறிப்பிட்டிருப்பது வருமாறு: '1846 முதல் 1932 வரை ஐரோப்பாவிலிருந்து குடியேறிய 50 மில்லியன் மக்களில் 18 மில்லியன் பேர் பிரிட்டிஷ் தீவுகளிலிருந்து குடியேறியவர்களே. இவர்களில் ஏறக்குறைய மூன்றில் இரண்டு பங்கு மக்கள் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளுக்கும், ஏனையோர் தென் அமெரிக்கா, பிரிட்டிஷ் டொமினியன்கள் முதலிய இடங்களுக்குமாகக் குடியேறினார்கள். இவ்வாறு பல ஆண்டுகள்வரை நீடித்த குடியேற்ற வீதமானது ஆண்டுக்காண்டு அதிகரித்துக்கொண்டே சென்றது என்பதைத்தான் இவ் விவரம் குறிக்கிறது. எனினும், ரயில்வேக்கள் வளர்ச்சியடைந்த பின்புதான் இக் குடிபெயர்ச்சியானது பெருமளவில் ஏற்பட்டது. 1830ஆம் ஆண்டிற்கு முன்பு அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளுக்குக் குடிபெயர்ந்த மக்களின் எண்ணிக்கை மிகச் சொற்பமே. எனவே, 1830-க்கு முன் குடியிறக்கத்தால் அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டு மக்கள் தொகை அவ்வளவாக அதிகரிக்கவில்லை. ஐரோப்பிய மக்கள் தொகையினைக் குறைக்கும் வகையில் ஐரோப்பாவிலிருந்து குடியேறியவர்களின் எண்ணிக்கை அதைக்காட்டிலும் சொற்பம்தான். அதற்கடுத்த தலைமுறையினர் காலத்தில்தான் குடியேறியவர்களின் எண்ணிக்கை அதிகமாகி, குடியேற்றம் முற்றிலும் புதிதான முக்கியத்துவத்தைப் பெற்றது.'

இவ்வாறாக 19ஆம் நூற்றாண்டில் பழைய நாடுகளிலிருந்து புதிய நாடுகளுக்கு மக்கள் குடிபெயர்ந்ததை அனைவரும் விரும்பினர்.

ஏனெனில், இக் குடியேற்றத்தின் விளைவாக ஐரோப்பாவிலிருந்த மக்கள் நெருக்கடி குறைந்தது; அதோடு ஐரோப்பாவிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட பொருள்களுக்கு மாற்றாக இப் புதிய நாடுகள் உணவுப் பண்டங்களையும் மூலப்பொருள்களையும் ஏற்றுமதி செய்ததால் புதிய நாடுகளும் வளர்ச்சி பெறமுடிந்தது.

இருந்தபோதிலும், புதிய நாடுகளில் வாழ்ந்துவந்த மக்கள் புதிதாகக் குடியிறங்குவோரின் இனத்தைப்பற்றிக் கருத்தாயிருந்தனர். அமெரிக்காவும் இதர பிரிட்டிஷ் டொமினியன்களும் சீனாவிலிருந்தும்/ ஜப்பானிலிருந்தும் வந்து குடியிறங்கியவர்களின் எண்ணிக்கையைக் கட்டுப்படுத்தலாயின. முதல் உலக யுத்தத்திற்குப்பின், ஐரோப்பா வின் கிழக்குப் பகுதியிலிருந்தும் தென் பகுதியிலிருந்தும் வந்து குடி யிறங்கியவர்களின் எண்ணிக்கையையும் கட்டுப்படுத்தின. இத்தாலி, கிரீஸ், போலந்து ஆகிய நாடுகளிலிருந்துதான் பெரும்பாலானோர் வந்து குடியிறங்கினர். அவர்கள் அவ்வாறு குடியிறக்கத்தைக் கட்டுப் படுத்தியதற்குச் சமூக வேறுபாடுகளே காரணமாகும். புதிய நாடுகள் தத்தம் வாழ்க்கை முறையை மாற்றாமல் அதைப் பேணுதற்கு விரும் பின. மேலும், இக் கட்டுப்பாட்டிற்குப் பிறிதொரு காரணமும் உண்டு. அதாவது, குடியேற்றத்தின் மூலமாகத் தற்காலிகமாகத்தான் குடி யேற்ற நாடுகளுக்கு நிவாரணம் கிடைக்கும்; பின் அந் நாடுகளில் இயல்பான அளவு மக்கள் இனம் பெருகிக் குடியேறிய மக்களை ஈடு படுத்தும். எனவே, எச்சமான மக்கள் தொகையுடைய நாடுகள் தங்களின் எண்ணிக்கையைத் தாங்களாகவே குறைத்துக்கொள்வது தான் நன்று. மேலும், பிறப்பு வீதத்தைக் கட்டுப்படுத்தி உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரத்தைப் பெறும் நாட்டில் மிதமிஞ்சிய மக்கள் தொகை யுடைய நாடுகளிலிருந்து மக்கள் குடும்பம் குடும்பமாக வந்து குடி யிறங்கினால் அந்த நாடும் எச்ச மக்கள் தொகையை அடைய நேரிடலாம் என்பது மற்றொரு காரணமாகும்.

அண்மையில் ஏற்பட்ட உலக யுத்தத்திற்குப் பின்பும் இந்தியப் பிரிவினைக்குப் பின்பும் அகதிகளின் குடிபெயர்ச்சிதான் அதிகமாகக் காணப்படுகிறது. தாங்களாகவே விரும்பிக் குடிபெயர்வோரின் எண் ணிக்கை முதல் உலக யுத்தத்திற்குமுன் இருந்ததைவிட இப்போது வெகுவாய்க் குறைந்துவிட்டது.[1] குடியிறக்க நாடுகள் தங்களின் தேசிய, இன அடிப்படைகளின் காரணங்களுக்காகக் குடியிறங்கு வோரின் எண்ணிக்கையைக் குறைப்பதற்குப் பல கட்டுப்பாடுகளை ஏற்படுத்தியுள்ளன. தற்போது புதிய நாடுகளில் கூடுமான அளவு பொருளாதார முன்னேற்றம் ஏற்பட்டுவிட்டதால், மேலும்

1 இருப்பினும் கிழக்கு ஜெர்மனியிலிருந்து மேற்கு ஜெர்மனிக்குச் சுமார் மூன்று மில்லியன் மக்கள் குடியேறியுள்ளனர்.

அங்கு மக்கள் குடியிறங்குவதால் பயனில்லை என்பதை அந் நாட்டவர்களும் உணர்கின்றனர். இவ்வுண்மையைப் பொருளாதாரக் குழுவும் தனது அறிக்கையில் (19ஆம் பக்கத்தில்) பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுள்ளது: 'அமெரிக்காவிலும் பிரிட்டிஷ் டொமினியன்களிலும் வந்து குடியேறுகிறவர்கள் வேலை செய்வதற்குப் புதிய நிலங்கள் இல்லாததாலும், தற்போது மக்களின் வாழ்க்கை தொழில்மயமாகவும் நகரமயமாகவும் ஆகிவிட்டதாலும் குடியிறக்கத்தைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டுமென்ற எண்ணம் அந் நாட்டவர்களுக்கு ஏற்பட்டுவிட்டது.'

குடிபெயர்ச்சி ஏற்படுவதால் குடிபெயரும் மக்களுக்குமட்டுமன்றி, அவர்கள் குடிபுகும் நாடுகளுக்கும் விட்டுச் செல்லும் நாடுகளுக்கும் பல்வேறு பொருளாதார விளைவுகள் ஏற்படுகின்றன.

குடிபெயரும் மக்கள் சில சமயங்களில் ஏமாற்றமடையலாம். உதாரணமாக, 1930-லிருந்து 1939வரை பிரிட்டனிலிருந்து குடியேறிய மக்களில் பலர் தங்களின் நம்பிக்கை பயனற்றதென ஏமாறி வீடு திரும்பினர். ஆனால், சாதாரணமாக இப்படி ஏற்புடுவது கிடையாது. அப்போது அவ்வாறு ஏற்பட்டதற்குக் காரணம் உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தமாகும். எனவே, பொதுவாகக் குடிபெயரும் மக்கள் முன்பைவிட ஓரளவு நன்றாக வாழமுடிகிறது. அவர்கள் குடிபுகும் நாடுகளில் அதிகமாக உற்பத்தி செய்து உயர்ந்த ஊதியத்தைப் பெற முடிகிறது. எனவேதான், அவர்கள் அங்குக் குடிபோகின்றனர்.

அடுத்து, குடியிறக்க நாடுகளுக்கு ஏற்படும் விளைவுகளைப் பார்ப்போம். ஒரு நாட்டில் ஏற்படும் குடியிறக்கம் சிலருக்குச் சாதகமாக இருக்கலாம்; வேறு சிலருக்குப் பாதகமாக இருக்கலாம். அந் நாட்டில் குடியிறக்கத்தின் காரணமாகப் பண்ணை நிலங்களின் உண்மை மதிப்பு உயர்கிறது. எனவே, நிலங்களுக்கும் கட்டடங்களுக்கும் சொந்தக்காரர்கள் முன்பைவிட இப்போது இலாபம் அடைவர்; மாறாக, அவற்றை வாங்குவோரும் குத்தகைக்கு எடுப்போரும் முன்பைவிட இப்போது அதிகப் பணம் செலுத்தவேண்டி ஏற்படும். நிற்க, வீட்டுப் பணிகளில் ஈடுபடும் பெண்மணிகள் உள்ளடங்கக் குடியிறங்குவோரை வேலைக்கமர்த்தும் முதலாளிகளும், அவர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களை வாங்கி நுகர்வோரும் பயனடைவர். இருப்பினும், புதிதாகக் குடியிறங்குவோர் அந் நாட்டில் ஏற்கெனவே இருந்துவரும் தொழிலாளிகளோடு போட்டியிடும் நிலை ஏற்படும்போது அத் தொழிலாளிகள் பாதிக்கப்படுவர். மாறாக, சில நாடுகளில் அங்குள்ள உழைப்பாளிகள் செய்ய இயலாத வேலைகளில் (உதாரணமாக, ஃபிரான்ஸில் உள்ள சுரங்கத் தொழிலில்) குடிபுகும் மக்கள் நுழையும் நிலையும் ஏற்பட்டுள்ளது. சில சமயங்களில் குறைவான ஊதியம் கொடுக்கப்படும் வேலைகளிலிருந்து ஏற்கெனவே

வேலை செய்துவந்த தொழிலாளிகள் வேறு வேலைகளுக்கு மாறியிருந்தால், முன்னைய வேலைகளில் குடியிறங்குவோர் அமர்த்தப்படலாம். எனவே, குடியிறக்கத்தால் அந் நாட்டில் ஏற்கெனவேயுள்ள தொழிலாளிகளுக்கு வேலையின்மை ஏற்படாதிருப்பின், குடிபுகும் மக்களை அவர்கள் பொதுவாக எதிர்க்கமாட்டார்கள்.

மேலும், குடியிறங்கும் மக்கள் அந் நாட்டிலுள்ள புதிய நிலங்களைப் பண்படுத்திச் சாகுபடி செய்யும்போது அந் நாடு பயனடைகிறது. நிற்க, அந் நாட்டில் போக்குவரத்து, மின்சாரம் ஆகிய பணிகளை அளிக்கும் வசதிகள் அல்லது பெருவாரியாக உற்பத்தி செய்யக்கூடிய (செய்தித்தாள்கள் போன்ற) பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்படும் துறைகள் தம் முழுச் சக்திக்குக் குறைவாக வேலை செய்துகொண்டிருக்கலாம். அப்போது அத் துறைகளிலுள்ள நிறுவனங்கள் தம் நிலை முதலை அதிகரிக்காமலேயே முன்பைவிட அதிக அளவில் இப்போது (குடிபுகுவோருக்கு) விற்கமுடியும். குடிபுகுவோர் சமயற்கலை உள்ளடங்கப் பல புதிய அறிவாற்றலையும் புதிய பண்டங்களையும் அந் நாட்டில் புகுத்தக்கூடும். இதற்கு மாறாக, குடிபுகும் மக்களுக்கு வேண்டிய வீட்டு வசதிகள், இதரவகையான முதற்கருவிப் பொருள்கள் ஆகியவற்றை அந் நாடு அளிக்கவேண்டியுள்ளது. குடியிறக்கம் அந் நாட்டில் ஏற்படாதிருந்திருந்தால், இதற்காகச் செலவிடவேண்டிய முதலை ஏற்கெனவே அங்கு வாழும் மக்களின் நலன்களுக்காகச் செலவிட்டிருக்கக்கூடும்.

அடுத்து, குடிபெயர்ச்சியால் ' குடியேற்றம் செய்யும் நாடுகளில் என்னென்ன விளைவுகள் ஏற்படுகின்றன என்பதை ஆராய்வோம். குடியேற்றம் செய்யும் நாட்டில் மக்கள்தொகை குறைவதால் அந் நாடு தற்காலிகமாகவாகிலும் பயனடையும். ஆனால், அந் நாட்டைவிட்டுக் குடிபெயரும் மக்களில் பெரும்பான்மையோர் ஆண்களாயும் இளைஞராயும் இருக்க நேரிடலாம். அப்போது அக் குடியேற்றத்தின் விளைவாக அந் நாட்டிலுள்ள மக்களில் மற்றோரைச் சார்ந்து வாழ்வோரின் எண்ணிக்கை வீதம் அதிகரிக்கலாம். எனினும், அவ்வாறு வாழ்வோரில் சிலர் குடியேறிச் சென்றுள்ள தமது உறவினர்களிடமிருந்து உதவி பெறக்கூடும். இருப்பினும், அந் நாட்டிலேயே தங்கியிருப்போரைக்காட்டிலும் குடியேறிச் சென்றவர்கள் திறமைமிக்கவர்களாயும் முயற்சியுடையோராயுமிருந்தால், அந் நாடு அவர்களை இழந்துவிட வேண்டியுள்ளதே !

பிரிட்டனில் 1931 முதல் 1939 வரை ஆண்டுதோறும் சுமார் 60,000 பேருக்கு மேல் வந்து குடியிறங்கினர். இரண்டாம் உலக யுத்தம் முடிந்த சில ஆண்டுகளில் இதர ஐரோப்பிய நாடுகளிலிருந்து மக்கள் வெளியேற்றப்பட்டதன் விளைவாக ஏராளமான பேர் பிரிட்டனில்

குடியிறங்கினர். எனினும், 1950 முதல் 1958 வரை வருடத்திற்கு 15,000 பேர் வீதம் பிரிட்டனிலிருந்து வெளிநாடுகளுக்குக் குடியேறினர். இவர்கள் பெரும்பாலும் கனடா, ஆஸ்திரேலியா, இன்னும் பிற காமென்வெல்த் நாடுகளுக்குத்தான் சென்றனர். ஆனால், 1958ஆம் ஆண்டிற்குப்பின் மேற்கிந்தியத் தீவுகளிலிருந்தும் பாக்கிஸ்தான், இன்னும் இதர நாடுகளிலிருந்தும் குடியிறங்கிய மக்களின் எண்ணிக்கை இங்கிருந்து வெளியேறினவர்களின் எண்ணிக்கையை விட அதிகமாகிவிட்டது. இதன் விளைவாக 1959 முதல் 1962 வரை வருடத்திற்கு 100,000 பேர் வீதம் இங்கு அதிகப்படியாகக் குடியிறங்கினர்.

எனவே, காமன்வெல்த் நாடுகளிலிருந்து மக்கள் குடியிறங்கு வதைக் கட்டுப்படுத்த 1962-ல் முதன் முறையாக நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்பட்டன.

8. மக்கள்தொகையில் ஏற்படும் மாறுதல்கள் (Changes in Population)

மக்களின் குடிபெயர்ச்சியைப்பற்றிய ஆய்வை இத்துடன் நிறுத்திக்கொண்டு, மக்கள்தொகை அதிகரிக்கும்போதும் குறையும் போதும் ஏற்படுகின்ற பொருளாதார விளைவுகளைப்பற்றி இப்பொழுது ஆராய்வோம். ஒரு நாட்டில் மக்கள்தொகை அதிகரிக்கும்போது அங்குச் சிறுவர்கள்தாம் அதிக வீதத்தில் இருப்பர்; மாறாக, மக்கள் தொகை குறையும்போது அந்நாட்டில் முதியோர் அதிக வீதத்தில் காணப்படுவர். பலவகைப் பொருள்களுக்கும் பணிகளுக்கும் உள்ள தேவை மக்கள் தொகையில் வயதுவாரித் தொகுப்பினைப் (age composition) பொறுத்தது என்பது வெளிப்படை. உதாரணமாக, சிறுவர்கள் அதிக வீதத்தில் இருக்கும்போது கல்விக்கும் ரொட்டிக்கும் அதிகத் தேவை ஏற்படுகிறது; மாறாக, முதியோர் அதிகமா யிருந்தால் மருத்துவப் பணிக்குள்ள தேவை அதிகமாகிறது.

மக்கள் தொகை பெருகும்போது தேவை நிலையில் அல்லது தொழில்நுட்ப நிலையில் ஏற்படும் மாறுதல்களை.எளிதாகச் சரிக்கட்டக் கூடிய நெகிழ்ச்சித்தன்மை (flexibility) அதிகமாயிருக்கும். உதாரணமாக, சிறுவர்களும் சிறுமிகளும் வேலையில் அமரும்போது சுருக்கமடைகின்ற தொழில்களில் சேராமல் விரிவடையும் தொழில்களில் சேரமுடியும். எனினும், மக்கள்தொகை மாறாதிருந்தால் அல்லது குறைந்து சென்றால் குன்றும் தொழில்களிலிருந்து தொழிலாளிகளைப் பெறுவதன்மூலம் சில தொழில்கள் விரிவடையக்கூடும். இவ் வுண்மையைக் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள பிரிட்டன் நாட்டிற்குரிய புள்ளிவிவரம் எடுத்துக்காட்டுகிறது.

	1881ஆம் ஆண்டு மில்லியன்	1931ஆம் ஆண்டு மில்லியன்
தொழில் செய்தோரின் மொத்த எண்ணிக்கை ...	12·7	19·4
விவசாயத் தொழிலில் ...	1·6	1·2
உலோகங்கள், பொறிசெய் தொழில் முதலிய தொழில்களில்	0·9	2·4

இந்த ஐம்பது ஆண்டுகளில் மொத்த மக்கள்தொகையில் தொழில் செய்தோரின் எண்ணிக்கை பெருகியதால்தான் உலோகத் தொழில், பொறிசெய் தொழில் முதலியவைகளுக்கு வேண்டிய தொழிலாளிகளைப் பெறமுடிந்தது. புதிதாக வேலையில் அமர்ந்தோர் தத்தம் பணிகள் எந்தெந்தத் தொழில்களில் அதிகமாகத் தேவைப்பட்டனவோ அந்தந்தத் தொழில்களில் சேர்ந்தனர். எனவே, பயிர்த் தொழில் முதலிய சுருக்கமடைந்துவந்த தொழில்களிலிருந்து வெகு சிலரே விரிவடைந்த தொழில்களுக்குச் செல்லவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. இருப்பினும், இத் தொழில்களில் பணியாற்றியோர் ஓய்வு பெற்றபோது அல்லது இறந்துவிட்டபின், அவர்களுக்குப் பதிலாக அவ் வேலைகளில் அமருவதற்குப் போதிய ஆட்கள் கிடைக்கவில்லை.

மக்கள்தொகை அதிகரிக்கும்போது தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியால் ஏற்படும் பலன்களைப் பல தொழில்களிலும் புகுத்துவது எளிது. பழைய வகையான உற்பத்தித் தளவாடங்கள், பொறிகள், துணைச் சாதனங்கள், கப்பல்கள் முதலிய முதற்கருவிப் பொருள்களையும் பயன்படுத்தி, அதே சமயத்தில் புது வகையான முதற்கருவிப் பொருள்களைப் புகுத்தவுங்கூடும். இதற்கு மாறாக, மக்கள்தொகை அப்படியே இருக்குமாயின், அல்லது குறைந்துகொண்டே செல்லுமாயின், புது வகையான முதற்கருவிப் பொருள்கள் இருக்கின்ற காரணத்தால் நல்ல நிலைமைகளிலுள்ள பழைய வகையான முதற்கருவிப் பொருள்களைக் கழிப்பது பயனற்றதாகும். ஆகவே, பழையன முற்றிலும் தேய்மானம் அடைந்த பிறகுதான் புதியன புகுத்தப் படலாம். (பழைய முதற்கருவிப் பொருள்களை எப்பொழுது கழித்தால் பயனுள்ளது என்பதை 11ஆம் அதிகாரத்தில் விளக்கியுள்ளேன்.)

மேலும், மக்கள்தொகைப் பெருக்கம் அதிக அளவில் முதலீடு செய்வதற்குத் தூண்டுகோலாயிருக்கிறது. அதுமட்டுமன்றி, தொழில் பேராபத்துகளையும் அது குறைக்கிறது. மக்கள்தொகைப் பெருக்கத்தின் போது பொருள்களுக்கும் பணிகளுக்கும் ஏற்படும் தேவை பொதுவாக அதிகரிக்கும். இவ்வாறாக, ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளின் அல்லது பணியின் உற்பத்தி எதிர்பார்க்கப்படும் அளவிற்கு விரிவடையாத

போதிலும், அதற்கேற்படும் தேவை விரிவடையக்கூடும். ஏதாவதொரு துறையில் எச்சமாக முதலீடு செய்யப்பட்டிருப்பினும், அத் தொழிலி லுள்ள நிறுவனங்களின் உரிமையாளர்கள் கவலைப்படவேண்டியதில்லை. ஏனெனில், சிறிது காலம் அவர்கள் காத்திருந்து, மக்கள்தொகை பெருகியபின் அவர்களது பொருள்களுக்குக் கிராக்கி ஏற்படுமாகையால், அப்போது அவர்கள் போதுமான அளவு இலாபம் பெறமுடியும்.

இவ்வாருக, அதிகரிக்கும் மக்கள்தொகை முதலீடு செய்வதற்கும் தொழில்களில் ஏற்படும் மாறுதல்களைச் சரிக்கட்டுவதற்கும் சாதகமா யிருப்பதால், அது வேலைவாய்ப்புகளை உண்டுபண்ணுவதற்கும் சாதக மாக இருக்கும்.

இருப்பினும், மக்கள்தொகை அதிகரிக்கும்போது அவர்களுக்கு வேண்டிய வீடுகள், பள்ளிகள், இன்னும் பிற வகைகளில் அதிக முதலீடு செய்யவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது. எனவே, மக்கள் தொகை அதிகரிக்காமலிருந்தால் இம் முதலீட்டிற்குச் செலவிட வேண்டிய சாதனங்களையெல்லாம் ஏற்கெனவேயுள்ள மக்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையை உயர்த்துவதற்காகப் பயன்படுத்தலாம்.

மாருக, மக்கள்தொகை குறைந்துசெல்லுமாயின், மேற்கூறிய விளைவுகளுக்கு நேர்மாருன விளைவுகள் ஏற்படும். அதோடு, மக்கள் தொகை குறைந்துசெல்லும் நிலையில் நடுத்தர வயதினரும் முதியோரும் தாம் அதிக வீதத்தில் இருப்பர்; எனவே, மாறுபடும் சூழ்நிலைகளுக் கேற்ப அவர்கள் தங்களின் வேலைகளை மாற்றிக்கொள்ளவோ அல்லது வேறு இடங்களுக்குச் செல்லவோ தயக்கம் கொள்வார்களாயின், நெகிழ்ச்சியற்ற நிலை ஏற்பட்டுவிடும். அப்போது தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியின் சாதனைகளைப் புகுத்துவதும் கடினமாகிவிடும். எனவே, உள்நாட்டில் முதலீடு செய்வது இலாபகரமானதாயிராது. இவ்வாருக, குறைந்த நெகிழ்ச்சித்தன்மையும் மட்டமான முதலீடும் ஒருங்கே அமைந்தால் பலருக்கு வேலையின்மை ஏற்படலாம்.

இருப்பினும், இருக்கின்ற சொத்துகளில் சில நாளடைவில் பயனற்றவைகளாகவோ அல்லது காலத்திற்கு ஒவ்வாதவை யாகவோ ஆகிவிட்டாலுங்கூட, மக்கள்தொகை குறையுமாஞல் அவர்கள் கொண்டுள்ள தலா சொத்துகள் அதிகரிக்கின்றன என்பது உண்மையே.

மேலும், அயல்நாட்டு வாணிகத்தைப் பெரிதும் சார்ந்துள்ள பிரிட்டன்போன்ற ஒரு நாட்டிற்கு மக்கள் குறைவான எண்ணிக்கையில் இருப்பதே சாதகமானதாகக் கருதப்படுகிறது. அந் நாட்டிலுள்ள மக்கள் தொகை அதிகரித்தாலும் குறைந்தாலும், அதனுடைய ஏற்றுமதிப் பொருள்களுக்கு ஏனைய நாடுகளிலுள்ள தேவை ஏறத்தாழ மாரும

லிருக்கும். அதோடுமட்டுமின்றி, மக்கள்தொகை குறையும்போது முன்பைவிடக் குறைந்த அளவுமட்டும் உணவுப்பண்டங்களை இறக்குமதி செய்தல் போதுமானதாகிறது. அப்போது குறைந்த அளவு இறக்குமதிக்கு மாற்றுகச் செய்யவேண்டிய ஏற்றுமதி அளவும் குறைந்துவிடுவதால், அவ் வேற்றுமதியை எளிதாகச் செய்யமுடியும்.

4. பிரிட்டனின் மக்கள்தொகை

பிரிட்டனின் மக்கள்தொகை (தற்போதுள்ள வட அயர்லாந்து பகுதிகளனைத்தும் உட்பட) கீழ்க்காணும் முறையில் அதிகரித்தது.

ஆண்டு	மக்கள்தொகை (மில்லியன்)	ஆண்டு	மக்கள்தொகை (மில்லியன்)
1801	11·6	1901	38·2
1821	15·5	1921	44·0
1841	20·2	1941	48·2
1861	24·5	1961	52·8
1881	31·0	1962	53·3

1962ஆம் ஆண்டு ஜூன் மாதம் இருந்த மக்கள்தொகை விவரம் வருமாறு: இங்கிலாந்திலும் வேல்ஸிலும் சேர்ந்து 46·7 மில்லியன் பேர்; ஸ்காட்லாந்தில் 5·2 மில்லியன்பேர்; வட அயர்லாந்தில் 1·4 மில்லியன்பேர்.

இருபதாம் நூற்றுண்டு ஆரம்பித்தபின் மக்கள்தொகை வளர்ச்சி வீதம் குறையத் தொடங்கிவிட்டது. ஒருசில ஆண்டுகளுக்குமுன் வரை மக்கள்தொகை வளர்ச்சி வீதம் அவ்வாறே குறைந்துகொண்டே இருக்குமென்றும், 20ஆம் நூற்றுண்டின் இறுதியில் மக்கள்தொகை 60 மில்லியன்கூட இராது என்றும் எதிர்பார்க்கப்பட்டது. ஆனால், தற்போது பிறப்பு வீதம் அதிகரித்துக்கொண்டே செல்கிறது. 1955ஆம் ஆண்டு பிறந்த குழந்தைகளின் எண்ணிக்கை 789,000; 1962-ல் இந்த எண்ணிக்கை 978,000-க்கு உயர்ந்துவிட்டது. எனவே, இவ் வீதப்படி கணக்கிடும்போது 1981ஆம் ஆண்டிலேயே பிரிட்டனின் மக்கள் தொகை 60 மில்லியனுகிவிடுமென்றும், இந்த நூற்றுண்டின் இறுதிக்குள் 68 மில்லியனுகிவிடுமென்றும் தெரிகிறது.[1]

[1] வருடார்ந்தர புள்ளிவிவரக் கணக்கெடுப்பு, 1962 (Annual Abstract of Statistics, 1962): வரப்போகும் 25 ஆண்டுகள்வரை இறப்பவீதம், குறிப்பாக, 45 வயதிற்குட்பட்டோரின் இறப்புவீதம் குறைந்துகொண்டே செல்லுமென்றும், பின் அது ஒரே நிலையாய் இருக்குமென்றும் கொண்ட எடுகோளில் இந்த அளவீடு கணிக்கப்பட்டுள்ளது. அதன்படி, அடுத்துவரும் 5 ஆண்டுகளில் ஒவ்வோர் ஆண்டும் 940,000 பேரும், பின் இந்த நூற்றுண்டின் இறுதியில் 1,160,000 பேரும் பிறக்கக்கூடும் என்று கணிக்கப்பட்டுள்ளது. அதோடு, 1961-62-ல் பிரிட்டனுக்கு வந்து அதிகப்படியாகக் குடியிறங்கிய மக்கள் 100,000 பேர்; 1962 முதல் 1965 வரை அவர்களின் எண்ணிக்கை வருடத்திற்கு 50,000-க்குக் குறைந்து, அதன்பின் அதிகப்படியாக யாருமே குடியிறங்கமாட்டார்கள் என்றும் கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.

கடந்த நூறு ஆண்டுகளில் பிறப்பு வீதம் மட்டுமின்றி, இறப்பு வீதம், ஒரு குடும்பத்தின் சராசரி எண்ணிக்கை, மக்களின் சராசரி வாழ்வு காலம், வயதுவாரியான தொகுப்புகள் ஆகிய அனைத்தும் பெரிதும் மாறியுள்ளன.

விக்டோரியா ராணி காலத்தின்போது பிரிட்டிஷ் குடும்பம் பொது வாகப் பெரியதாயிருந்தது. 1880-லிருந்து முதல் உலக யுத்தகாலம் வரை பிறப்பு வீதம் ஆண்டொன்றுக்கு ஒரு மில்லியனுக்குமேல் இருந்தது. பின் 1920 முதல் 1929 வரை 800,000-க்குக் குறைந்து, 1930 முதல் 1939 வரை மேலும் 727,000-க்குக் குறைந்தது. இரண்டாம் உலக யுத்தத்திற்குப் பின்னல், அதாவது, 1941-ல் மேலும் 696,000-க்குக் குறைந்த பிறப்பின் எண்ணிக்கை 1944-ல் 878,000-க்கு உயர ஆரம் பித்தது. 1945-ல் மறுபடியும் தற்காலிகமாகக் குறைந்து 1947-ல் 1,025,000-க்கு, அதாவது, மிக உச்சநிலையை அடைந்தது. பின்பு படிப்படியாகக் குறைந்து 1955ஆம் ஆண்டில் 789,000 ஆயிற்று. ஆனல், எதிர்பாராதவிதமாய் மறுபடியும் இப் பிறப்பு எண்ணிக்கை அதிகரிக்கத்தொடங்கி 1962-ல் 978,000 ஆகிவிட்டது. இவ்வாருக, 1955-க்குப் பின் பிறப்பு வீதம் அதிகரித்திருப்பது விசித்திரமானதொரு நிகழ்ச்சியாகும். ஏனெனில், இக் குறிப்பிட்ட காலத்தில் குழந்தை பெறக்கூடிய வயதை அடைந்த பெண்மணிகளெல்லாம் பிறப்பு வீதம் மிகக் குறைவாயிருந்த (1930 முதல் 1939 வரை) காலத்தில் பிறந்த வர்கள். அதாவது, இப் பெண்மணிகளின் எண்ணிக்கை மொத்த மக்கள் தொகையில் மிகச் சொற்ப வீதம்தான்.

இறப்பு வீதமும் வெகுவாய் குறைந்துவந்துள்ளது. இன்னும் 30 ஆண்டுகள் வரை இறப்பு வீதம் அப்படியேதான் இருக்குமென எதிர் பார்க்கலாம். 1870 முதல் 1879 வரை ஆண்டொன்றுக்கு சுமார் 600,000 பேர்தான் இறந்தனர். தற்போது மக்கள்தொகை முன்பை விட இருமடங்காகிவிட்டபோதிலும் இறப்போரின் எண்ணிக்கை அப் படியேதான் உள்ளது. ஒரு வயதிற்குட்பட்ட குழந்தைகளின் இறப்பு வீதம் மேலும் கணிசமான அளவு குறைந்துள்ளது. 1870 முதல் 1879 வரை ஆண்டொன்றுக்கு 140,000 குழந்தைகள் இறந்தனர்; இன்று 20,000 குழந்தைகளே இறக்கின்றனர்.

நூறு ஆண்டுகளுக்குமுன் இருந்த இறப்பு வீதத்தின்படி 1,000 பெண் சிசுக்களில் 15 வயதுவரை உயிருடனிருந்தவர்கள் 696 பேரே; 65 வயதுவரை உயிருடனிருந்த பெண்கள் 325 பேர்தான். ஆனல், இன்று 1959–61-ஆம் ஆண்டின் இறப்பு வீதப்படி 15 வயதுவரை 975 பேரும், 65 வயதுவரை 799 பேரும் உயிருடன் வாழ்கின்றனர்.[1]

[1] இப் புள்ளிவிவரங்கள் இங்கிலாந்திற்கும் வேல்சுக்குமட்டும் உரியவை. ஆண்களில் 15 வயதுவரை 967 பேரும், 65 வயதுவரை 686 பேரும் உயிருடனிருக் கின்றனர். (1962ஆம் ஆண்டின் புள்ளிவிவரக் கணக்கு, அட்டவணை 34.)

எனவே, முன்பைவிட இப்போதுள்ள மக்கள் நீண்ட ஆயுள் உடையவர்கள் என்பது தெளிவு.

விக்டோரியா ராணி காலத்தில் மக்கள்தொகை அதிகமாய்ப் பெருகியதோடு மட்டுமின்றி இளைஞர்களும் அதிகமாயிருந்தனர். 1891-ல் மக்கள் தொகையில் 45 சதவீத மக்கள் 20 வயதிற்குட்பட்டவர்களாயிருந்தனர். 1947-ல் 28 சதவீத மக்களே 20 வயதிற்குட்பட்டவர்கள். ஆனால், 1962-ல் இவ்வீதம் 31 சதவீதத்திற்கு உயர்ந்துள்ளது. 1942ஆம் ஆண்டிற்குப்பின் பிறப்புகள் பொதுவாக அதிகரித்துவிட்டதால், அதிகரித்துள்ள குழந்தைகளுக்கு வேண்டிய பள்ளிகளையும் ஆசிரியர்களையும் தயார்செய்யவேண்டிய பிரச்சினை ஏற்பட்டுள்ளது.

காலம் கழியக்கழிய, நமது மக்கள்தொகையில் முதியோரின் எண்ணிக்கை (சிறப்பாக ஆண்களைவிட நீண்ட நாட்கள் வாழும் பெண்களின் எண்ணிக்கை) நிச்சயமாக அதிகரிக்கும். ஏனெனில், அவர்கள் ஏற்கெனவே பிறந்துவிட்டவர்கள்! 1911-ல் 65 வயதிற்கு மேற்பட்டவர்கள் எண்ணிக்கை 2 மில்லியனுக்குச் சற்று அதிகமாகத்தான் இருந்தது; 1962-ல் அவர்கள் எண்ணிக்கை 6 மில்லியனுக்குமேல் உயர்ந்தது (இதில் 62 சதவீதம் பெண்களே). 1981-ல் இவ்வெண்ணிக்கை 8½ மில்லியனுக்குமேல் இருக்கும். எனவே, தேசிய இன்சூரன்சு நிதியிலிருந்தும் முதியோருக்குக் கொடுக்கப்படும் எல்லாவித ஓய்வுச் சம்பள நிதியிலிருந்தும் ஆண்டுத் தொகையாகப் (annuities) பெறுவோரின் எண்ணிக்கை வரும் சில ஆண்டுகளுக்கு அதிகமாகத்தான் இருக்கும். ஆனால், இந் நிதிகளுக்குத் தத்தம் பங்காகக் கொடுக்கும் மக்களின் எண்ணிக்கை அவ்வளவு அதிகமாய் இராது. ஆகவே, மக்களின் ஆயுள்காலம் அதிகமாகி வருவதைக் கணக்கிட்டு, அந்த அடிப்படையில் முதியோர் ஓய்வு பெறவேண்டிய வயதை உயர்த்தவேண்டுமென்றும், அவர்கள் நீண்ட நாட்கள் தொடர்ந்து பணிபுரிய வேண்டுமென்றும் மக்கள் விரும்பக்கூடும்.

10. முதல்
(Capital)

1. முதல் என்னும் சொல்லின் பொருள்

ஒரு சமுதாயம் எவ்வகையான அமைப்பைக் கொண்டதாக இருப்பினும், அதன் உற்பத்தி அளவினை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளுள் அது கொண்டுள்ள முதலின் அளவும் ஒன்ருகும். இன்று அமெரிக்காவில் அல்லது பிரிட்டனில் உள்ள சாதாரண ஒரு தொழிலாளி, பின்தங்கிய நாடுகளிலுள்ள தொழிலாளியைக்காட்டிலும் அதிக அளவில் உற்பத்தி செய்வதற்குக் காரணம், அவன் அதிக அளவு முதலின் துணைகொண்டு உற்பத்தி செய்வதேயாகும். கடந்த 150 ஆண்டுகளில் மேற்கு நாடுகளிலுள்ள உழைப்பாளிகளின் தலா உற்பத்தி பெருகியுள்ளதற்கு, அங்கு ஏற்பட்டுள்ள தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியும் அயல்நாட்டு வியாபாரப் பெருக்கமும் முக்கிய காரணங்களாக இருப்பினும், மக்களின் இனப் பெருக்க வீதத்தைக்காட்டிலும் அதிக வீதத்தில் தோன்றியுள்ள முதலின் வளர்ச்சியே முதன்மையான காரணமாகும். பிரிட்டன் மேற்கு ஐரோப்பாவின் விளிம்பிலுள்ள ஒரு சிறு தீவுதான். ஆனால், அந் நாடு உலகிலேயே மிக உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரத்தைக் கொண்ட ஒருசில நாடுகளில் ஒன்ருக, தனது 50 மில்லியன் மக்களையும் அவ் வுயர்ந்த வாழ்க்கைத்தர நிலையில் பாதுகாத்துப் பேணிவருகிறது. இது எவ்வாறு முடிகிறது? அங்குள்ள தொழில் வல்லுநர்களின் அறிவாற்றலும், உழைப்போரின் திறமையும் இதற்கு ஓரளவு காரணமாகும். எனினும், நாம் வாழ்கின்ற காலம் இயந்திர காலம்; பற்பல துறைகளிலுமுள்ள வேலைகளை மனிதனுக்குப் பதிலாக இயந்திரங்கள் செய்கின்றன. அவ் வியந்திரங்களை இயக்குவதற்கும் மேற்பார்வையிடுவதற்கும் மட்டுமே தகுதியுள்ள மனிதர்கள் வேண்டியுள்ளது. எனவே, பிரிட்டனின் உற்பத்தித் தளவாடங்கள், பொறிகள், ரயில்வேக்கள், கப்பல்கள், விசைச்சக்தி நிலையங்கள்—ஆகியவைகள்தாம்—சுருங்கச் சொல்லின், அந் நாட்டிலுள்ள முதல்தான் இதற்குரிய முக்கிய காரணமாகும்.

விசைச்சக்தியால் இயங்கும் இயந்திரங்கள் உழைப்பாளியின் உற்பத்தித்திறனை எந்த அளவிற்கு அதிகரித்துள்ளது என்பதற்குப் பல சான்றுகளைத் தரமுடியும். எனினும், நாம் நன்கு அறிந்துள்ளதோர் எடுத்துக்காட்டைமட்டும் இங்குக் குறிப்பிடுகிறேன். முப்பது மைல் தொலைவிலுள்ள ஓரிடத்திற்கு 3 டன் பொருள்களைக் கொண்டுசெல்ல வேண்டும் என வைத்துக்கொள்வோம். ஒரு லாரி இருக்குமாயின், லாரி டிரைவர் அதை ஒரு மணி நேரத்தில் ஏற்றிச் சென்றுவிடுவார். ஆனால், எவ்வித சாதனமும் இல்லாமல் தலைச்சுமையாகவே அதைக் கடத்துவதாயிருந்தால், தலைக்கு 50 பவுண்டு எடை வீதம் ஏற்றிச்செல்வதற்கு 120 சுமை ஆட்கள் தேவைப்படலாம்; அதோடு, ஒரு மணி நேரத்திற்குப் பதிலாக பத்து அல்லது இருபது மணி நேரம் ஆகலாம். ஆனால், லாரி டிரைவருக்கு லாரி, பெட்ரோல், சாலை முதலியன அவசியமாகின்றன. இவை அனைத்தும் முதல் ஆகும்.

தனிநபருக்கு அவர் கொண்டுள்ள கம்பெனிப் பங்குப் பத்திரங்கள், பாங்கு வைப்புகள் (Bank deposits), இதர சொத்துரிமைப் பத்திரங்கள் முதலியன அவருடைய முதலில் ஒரு பகுதியாகும். ஆனால், அவை சமூகத்திற்கு முதலாகாது. இவ்வித உரிமைப்பத்திரங்கள் அனைத்தும் கடன்களுக்குச் சான்றுகள்தாமேயன்றி முதலாகா. உதாரணமாக, A-யிடம் B கடன்பட்டிருக்கிறான். A-க்கு B கடனைக் கொடுக்கிறான். எனவே, (பிறநாடுகள் பட்டிருக்கும் கடன்களைத்தவிர) சமுதாயத்திற்கு இவ்விதக் கடன்களெல்லாம் அடிபட்டுப் போகின்றன. வெறும் தாள்கள் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்ய உதவுவதில்லை. மாறாக, 'உண்மையான' முதலே—அதாவது, கண்கூடான சொத்துகளே—பெருமளவில் உற்பத்தி செய்ய உதவுகின்றன.

அவ்வாறாயின், 'உண்மையான; இந்த முதலில்'—எவற்றையெல்லாம் சேர்க்கவேண்டும்? தொழிற்சாலைகள், பண்டகசாலைகள், அலுவலகங்கள், கடைகள், தொழிலுக்கும் வியாபாரத்திற்கும் உதவுகின்ற கட்டடங்கள், உற்பத்தித் தளவாடங்கள், பொறிகள், துணைச் சாதனங்கள், போக்குவரத்து, செய்தித்தொடர்புச் சாதனங்கள் ஆகியவை சில வேளைகளில் நிலைமுதல் (fixed capital) எனப்படும். அரசாங்கக் கட்டடங்கள்போன்ற பொதுச்சொத்துகளும் இவற்றில் சேரும். ஆனால், கச்சாப்பொருள்கள், எரிபொருள்கள், உற்பத்திப் போக்கில் உள்ள பொருள்கள், உற்பத்தியாளர்களிடமும் வியாபாரிகளிடமும் இருப்பாக உள்ள பொருள்கள் ஆகியவற்றை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. இவைகள் அனைத்தும் சுழல் முதல் (circulating capital) ஆகும். மக்கள் விரும்புகின்ற பொருள்களையும் பணிகளையும் உற்பத்தி செய்து அளிப்பதற்கு நிலைமுதல்மட்டுமன்றி, சுழல் முதலும் அவசியம்.

நிலம் முதலாகுமா என்ற கேள்வியைப்பற்றி 7ஆம் அதிகாரத்தின் 2ஆவது உட்பிரிவில் விவாதித்துள்ளேன். நிலத்தின் விளைச்சலை அதிகரிப்பதற்காகச் செய்யப்படும் முதலும் இயந்திரங்களில் செய்யப்படும் முதலீடு போன்றதே. ஒரு ரயில்வே கம்பெனி அல்லது கப்பல் கம்பெனி தனது சொத்துகளில் நிலத்தையும் சேர்த்து மதிப்பிடக் கூடாது என்று கூறினால் அக் கம்பெனிக்கு அது பெரும் புதிராகு மன்றோ! எனவே, நிலத்தைப் பிறவகையான சொத்துகளிலிருந்து சில சமயம் நாம் வேறுபடுத்த முயற்சி செய்யலாம். உதாரணமாக, மனை மதிப்புபற்றிய அல்லது வரிவிதிப்புபற்றிய பிரச்சினைகளைப் பொறுத்த வரை நிலத்தை இதரவகையான சொத்துகளிலிருந்து பாகுபடுத்து கின்றோம். ஆனால், மற்றக் காரியங்களைப் பொறுத்தவரை நிலத்தையும் முதலாகவே கருதலாம்.

நுகர்வோரிடமுள்ள நுகர்வுப்பொருள்களை முதலாகக் கருதலாமா? உற்பத்தி செய்வதில் இவைகள் எவ்விதத்திலும் பங்குபெறுவதில்லை என்ற காரணத்தாலும், இப் பொருள்களைப் பொறுத்தவரையுள்ள சாமக் கிரியைகள் முற்றுப்பெற்றுவிட்டன என்ற காரணத்தாலும், இவைகளைக் கொண்டு வேறுவிதமான பொருள்களை உற்பத்தி செய்ய இயலாது என்ற காரணத்தாலும் இவை முதலாகா என்று வாதிப்பர். ஆனால், இவ் வாதம் முற்றிலும் உண்மையானதென்று ஏற்றுக்கொள்ளப்படுவதற் கில்லை. உதாரணமாகக் குடியிருக்கும் ஒரு வீட்டை எடுத்துக்கொள் வோம். அவ் வீடு குடியிருக்கத் தகுதியுள்ளதாகப் பல ஆண்டுகள் இருக்கும்வரை அது உற்பத்தியில் பங்கு கொள்கிறதெனலாம். குடி யிருப்பதற்கேற்ற வசதியை—அதாவது, இடம், பாதுகாப்பு, வெது வெதுப்பு, நிழல் போன்றனவற்றை—அது தருகிறது. ஒரு சமுதாயத் திற்கு எவ்வளவிற்கு அதிகமான வீடுகள் உண்டோ அவ்வளவிற்கு மக்களின் வீட்டுவசதி விருப்பினை அது நிறைவு செய்கிறது. ஆனால், வீடுகள் போதிய அளவிலும் குடியிருக்க ஏற்றதாயும் இருக்கின்றனவா என்பதே முக்கியம். அவ் வீடுகள் வாடகைக்கு விடப்பட்டிருந்தாலும் சரி, அல்லது உரியவருக்குப் பயன்பட்டாலும் சரி அவைகள் ஒரே விதமான பணியையே அளிக்கின்றன. எனவே, இவ் வீடுகளையெல்லாம் முதலாக ஏன் கருதக்கூடாது? இதுபோன்ற கேள்வி துணிமணிகள், கார்கள், படகுகள், டெலிவிஷன் பெட்டிகள், தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள், குளிர்முறைப் பாதுகாப்புச் சாதனங்கள் ஆகிய நெடுபயன் நுகர்வுப் பொருள்களுக்கும் எழுகிறது. இப் பொருள்களெல்லாம் பயனற்றுக் கழிக்கப்படும்வரை நமக்குப் பயனளிக்கின்றன. சில நோக்கங்களைப் பொறுத்தவரை, உதாரணமாக, ஒருவரின்தொழில் செலவுகளைக் கணிக்கும்போது, அவர் பயன்படுத்தும் கார் தொழில் காரியங்களுக் காகப் பயன்படுத்தப்பட்டால் அக் காரை முதலாகவும், இதர காரியங் களுக்குப் பயன்படுத்தப்பட்டால் அதை நுகர்வுப்பொருளாகவும் கருது

கிறேம். ஆனால், சமூகக் கண்ணோட்டத்திலிருந்து பார்க்குமிடத்து, கார்கள் எந்தக் காரணத்திற்காகப் பயன்பட்டாலும் அவற்றை முதலாகக் கொள்வதே நன்று. இதுபோன்ற விவாதம் உணவுப் பொருள்களைப்போன்ற விரைவில் அழிவுறும் பொருள்களின் இருப் பிற்கும் பொருத்தமானதாகும். நுகர்வோர் தங்களுக்கு வேண்டிய நுகர்வுப் பண்டங்களைக் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக அடிக்கடி வாங்கு வதற்குப் பதிலாகவும், எதிர்பாராத அவசரத் தேவையினைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகவும் மொத்தமாக வாங்கி வீட்டில் இருப்பு வைப்பது தொழிற்சாலைகளிலும் கடைகளிலும் உள்ள இருப்புப்போன்றதே. இவ்வாறு அவர்கள் வீட்டில் வைக்கும் இருப்பிற்கும், ஒரு நாடு யுத்த நெருக்கடி காலத்திற்குவேண்டிய உணவுப் பண்டங்களைப் பண்டக சாலைகளில் வைத்திருப்பதற்கும் என்ன வேறுபாடு இருக்கமுடியும்? ஆகவே, ஒரு நாட்டில் உள்ள உணவுப் பண்டங்களின் மொத்த இருப்பு எவ்வளவு என்பதுதான் இங்கு முக்கியமானதாகும்.

இவ்வாறுக, (தனிப்பட்ட நிறுவனங்களுக்கும் தனி நபர்களுக்கும் முதலாகக் கருதப்பட்டுச் சமூகத்திற்கு முதலாகக் கருதப்படமுடியாத சொத்து உரிமைச் சீட்டுகளை விடுத்து) ஐந்து வகையான 'உண்மை' முதல்கள் உள்ளன என்ற முடிவிற்கு வருகிறேம். அவை: தொழிலி லும் வியாபாரத்திலும் பயன்படுத்தப்படும் நிலைமுதல், தொழிலுக்கும் வியாபாரத்திற்கும் பயன்படும் சுழல் முதல், நிலம், நுகர்வோரிடமுள்ள நெடுபயன் நுகர்ச்சிப் பொருள்கள், நுகர்வோரிடமுள்ள இதர நுகர்ச்சிப் பொருள்கள் என்பன ஆகும். இந்த ஐந்து வகை முதலையும் தனித் தனியாகச் சில சமயங்களில் பாகுபடுத்தவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிற தெனினும், சமூகக் கண்ணோட்டத்தினின்று பார்க்கும்போது, இந்த ஐந்துவகை முதலுக்கும் நிரந்தரமான வேறுபாடுகளைக் காணமுடியாது. ஒன்றுக்கொன்று அவைகளை வேறுபடுத்துவதும் கடினம். எனவே, இவைகள் அனைத்தையும் முதலாக—அல்லது இவைகள் பெரும்பாலும் கருதப்படுவதுபோல் நாட்டுச் சொத்துகளாக—நாம் கருதவேண்டி யுள்ளது. இவைகள் அனைத்தும் ஏதாவதொரு வழியில் உற்பத்திக்கு உதவுவதாலும் மக்களின் எதிர்கால விருப்பங்களைத் திருப்தி செய்வ தாலும் இவற்றை நாம் முதலாகக் கொள்ளலாம்.

1950ஆம் ஆண்டில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட ஓர் இயந்திரத்தையோ அல்லது கட்டப்பட்ட ஒரு வீட்டையோ நாம் எடுத்துக்கொண்டால் அது அவ்வாண்டின் தேசிய உற்பத்தியில் கணக்கிடப்பட்டுச் சேர்க்கப் பட்டிருக்கும். எனினும், அது தோன்றியதிலிருந்து தொடர்ச்சியாகப் பயன்படுத்தப்பட்டிருக்குமாயின் ஒவ்வோர் ஆண்டின் உற்பத்திக்கும் அது உதவியுள்ளதென்றும், இன்றும் அது பயன்படுத்தப்படுமானால் நடப்பு உற்பத்திக்கும் அது உதவுகிறதென்றும் கொள்ளலாம். எனவே,

அது நீடித்திருக்கக்கூடிய ஒவ்வோர் சமயமும் அந் நாட்டின் முதலில் ஒரு பகுதியாகவே உள்ளது. இன்றுள்ள முதல் அனைத்தும் கடந்த ஆண்டுகளில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டன. இவ்வாறுக, கடந்த காலத்தி னின்று பெறப்படுவதாகவே முதல் அமைகிறது. அதாவது, அது உற்பத்தி செய்யப்பட்டபின், முழுவதும் நுகரப்பட்டிராத, அல்லது கழிக்கப்பட்டிராத அல்லது முற்றிலும் பயன்படுத்தப்பட்டிராத பகுதி யாகும். குறிப்பிட்டதோர் ஆண்டில் ஒரு சமுதாயத்தின் முதல் ஆக்கம் (capital formation), அல்லது முதலீடு (investment), அல்லது சேமிப்பு (saving) என்பது, அவ்வாண்டில் அச் சமுதாயம் உற்பத்தி செய்த மொத்தத்திலிருந்து அவ்வாண்டில் அது நுகர்ந்ததைக் கழித்தால் எஞ்சி இருப்பதேயாகும்.

ஒரு சமுதாயத்தின் முதல் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் அங்கு மதிப்பிடப்பட்ட கண்கூடான சொத்துகள் அல்லது உடைமை களே. அச் சமுதாயம் வாரம் ஒன்றுக்கு அல்லது மாதம் ஒன்றுக்கு அல்லது வருடம் ஒன்றுக்கு தொடர்ந்து பெறுகின்ற வருமானமோ அல்லது உற்பத்தி ஆக்கமோ அதன் முதல் ஆகாது. மாறுக, அதனிடம் இருப்பாகவோ அல்லது உருப்படியின் பட்டியலாகவோ (inventory) அல்லது நிதியாகவோ இருப்பதுதான் அதனுடைய முதல் ஆகும்.

ஒரு நாட்டிலுள்ள முதலை அல்லது சொத்தை அளவிடுதல் எளிதன்று. ஏனெனில், கைம்மாருத அல்லது இடம் மாற்றப்பட முடியாத சொத்துகளை—உதாரணமாக, கப்பல் கட்டும் இடங்கள், அந் நாட்டிலுள்ள சாலைகள் அல்லது இம்பீரியல் இரசாயனத் தொழில் களின் புலனுன சொத்துகள்—இவைகளை எவ்வாறு மதிப்பிடுவது? இச் சொத்துகளின் மதிப்பு திடீர் திடீரென்று பல காரணங்களினுல் மாறிவிடுகின்றனவே! உதாரணமாக, இவைகள் உற்பத்தி செய்யும் பண்டங்களின் விலைகள் ஏறினுல் அல்லது இறங்கினுல் இவற்றின் மதிப்பும் உயர்ந்துவிடுகிறது அல்லது இறங்கிவிடுகிறது. இது போன்ற காரணத்தால் இவற்றின் மதிப்பு திடீரென்று மாறிவிடுவதோடு மட்டுமன்றி, இவற்றினின்று பெறக்கூடிய வருமானமும் மாறிவிடக் கூடும். இருப்பினும், இம் மாறுதல்களின் விளைவுகளையெல்லாம் மனத்தில் கொண்டு, எச்சரிக்கையுடன் அவற்றினை மதிப்பிட்டு அளவிட முயற்சிசெய்வது ஓரளவு பயனுள்ளதாகும். வருமானம் தரக்கூடிய தனி நபர்களின் சொத்துகளாயிருப்பின், அவற்றை நேரடியாக மதிப்பிட முடியாவிட்டாலுங்கூட, சுற்றி வளைத்து மதிப்பிடமுடியும். எவ்வா றெனில், அச் சொத்துகளிலிருந்துவரும் நிகர வருமானத்தை, வாங்குவோர் அச் சொத்துகளின் பணிகளை எத்தனை ஆண்டுகள் வாங்குவரோ அத்தனை ஆண்டுகளின் எண்ணிக்கையால் பெருக்கினுல் அவற்றின் மதிப்பினைக் கணக்கிட்டவர்களாவோம்.

திரு. காம்பியன் (H. Campion) அவர்கள், தாம் எழுதிய 'பிரிட்டனின் பொதுச் சொத்தும் தனியார் சொத்தும்' (Public and Private Property in Great Britain) என்னும் நூலில் 1932–34-ல் பிரிட்டனில் இருந்து புலனுகும் சொத்துகளை மதிப்பிட்டுக் கூறியுள்ளார். இவ்வகையான மதிப்பீடு ஒரு குறிப்பிட்ட ஆண்டிற்கென்று எடுக்கப்பட்டதாயிருக்கவேண்டும். ஆனல், தகவல்கள் சேகரிப்பதில் இருந்த பல சிரமங்களின் காரணமாக அவர் குறிப்பிட்டதோர் ஆண்டை எடுத்துக்கொள்ளவில்லை. எனவே, அவருடைய மதிப்பீட்டிலுள்ள ஒவ்வோர் எண்ணிலும் (figure) சிறு தவறுகள் இருக்கக்கூடும்.

தனியார் சொத்துகள்

	மில்லியன் பவுன்கள்
நிலம்	620
விவசாயிகளின் முதல்	410
வீடுகளும் கட்டடங்களும்	4,600
ரயில்வேக்கள்	760
தொழில், போக்குவரத்து, வணிகம், நிதி ஆகியவற்றின் முதல்	7,825
தட்டுமுட்டுச் சாமான்களும் இடம் பெயரக் கூடிய இதர சொத்துகளும் ...	725
	14,940

பொதுச் சொத்துகள்

நிலமும் கட்டடங்களும்	620
இதர சொத்துகள்	1,480
	2,100

முதலினின்று நிலத்தை வேறுபடுத்துவதிலுள்ள இடர்ப்பாடுகளை இம் மதிப்பீடு எடுத்துக் காட்டுகின்றது. 'விவசாயிகளின் முதல்' என்ற இனத்தில் கால்நடைகளும் விவசாயக் கருவிகளும் மட்டுமன்றி, நிலமும் பண்ணைகளிலுள்ள கட்டடங்களும் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன. அதுபோன்றே 'வீடுகளும் கட்டடங்களும்' என்ற இனத்தில் (குடியிருக்கும் வீடுகளே பெரும்பாலானவை எனினும்) அவைகள் கட்டப்பட்டுள்ள மனை மதிப்பும் சேர்க்கப்பட்டுள்ளது. 'நிலம்' என்ற இனத்திலோ, அல்லது 'வீடுகளும் கட்டடங்களும்' என்ற இனத்திலோ இடம்பெருத சில ஸ்தாபனங்களுக்குச் சொந்தமான

(உதாரணமாகச் சுரங்கங்கள், ரயில்வேக்கள் முதலியவற்றின்) நிலமும் கட்டடங்களும் இதர இனங்களில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.

சாலைகள், போர்க்கருவிகள் முதலியவற்றை மதிப்பிடுவதற்குத் தகுந்த முறைகள் இல்லாத காரணத்தால், திரு. காம்பியன் அவர்கள் அவற்றைத் தம் மதிப்பீட்டில் சேர்க்கவில்லை. எனவே, அவைகளின் மதிப்பு சுமார் 1,000 மில்லியன் பவுன்கள் என்று கொண்டு இதையும் நாம் அந்த மதிப்பீட்டில் சேர்க்கவேண்டும்.

அவ்வாறு சேர்க்கும்போது 1932–34-ல் பிரிட்டனில் இருந்த நிலம் உட்படப் புலனுகும் எல்லாச் சொத்துகளின் மொத்த மதிப்பும் 18 மில்லியர்டு* பவுன்களாகும். ஆனால், 1932–34-ல் இருந்ததைக் காட்டிலும் இன்று பிரிட்டனின் 'உண்மை' முதல் வெகுவாய்ப் பெருகியுள்ளதோடுமட்டுமன்றிப் பெரும்பாலும் எல்லாச் சொத்துகளின் விலைகளும் அதிகமாய் ஏற்றமடைந்துள்ளன. இன்றுள்ள சொத்துகளின் பணமதிப்பு 50 மில்லியர்டு பவுன்களுக்கும் அதிகமாகத் தான் இருக்கும்.

சமீபத்தில் திரு. பிலிப் ரெட்ஃபெர்ன் (Philip Redfern) அவர்கள் கணக்கிட்ட மதிப்பீடு இம் மொத்த மதிப்பினை உறுதி செய்துள்ளது. இவரின் மதிப்பீடு, 1955ஆம் ஆண்டில் வெளியான 'ராயல் புள்ளி விவரச் சங்கத்தின் பத்திரிகையில்' (Journal of Royal Statistical Society, 1955—Series A, Volume 118, Part 2) காணப்படுகிறது. 1953ஆம் ஆண்டின் இறுதியில் இருந்த சிலவகையான சொத்துகளை 1948ஆம் ஆண்டின் விலைகளில் கணக்கிட்டுக் கீழ்வரும் விவரங்களை அவர் குறிப்பிட்டுள்ளார்.

சொத்தின் வகை

	மில்லியர்டு பவுன்கள்
வீடுகள்	10·2
இதர கட்டடங்களும் வேலை நிலையங்களும் ...	7·5
உற்பத்தித் தளவாடங்களும் பொறிகளும் ...	5·1
கப்பல்களும் இதர வாகனங்களும்	1·6

1932–34ஆம் ஆண்டுகளுக்குப்பின் ரயில்வேக்கள், நிலக்கரிச் சுரங்கங்கள், இன்னும் சில தொழில்கள் தேசியமயமாக்கப்பட்டுள்ளன. எனவே, இன்றுள்ள பொதுச் சொத்துகளின் மதிப்பு மொத்தச் சொத்தில் 20 சதவீதம் இருக்கலாம்.

*ஒரு மில்லியர்டு என்பது 1,000 மில்லியன்.

மேலும், இவ்வாறு மதிப்பீடு செய்யும்போது, அயல்நாடுகளில் பிரிட்டிஷ் அரசாங்கத்திற்கும் மக்களுக்கும் சொந்தமான சொத்துகளையும் ஏனைய நாடுகளுக்கு பிரிட்டன் கொடுக்கவேண்டிய கடன்களையும் கணக்கிடல் வேண்டும். 1913-ல் பிரிட்டனின் அயல்நாட்டு முதலீடு ஏறக்குறைய 4,000 மில்லியன் பவுன் மதிப்புடையதெனக் கணக்கிடப்பட்டது. இம் முதலீட்டிலிருந்து பிரிட்டனுக்குக் கிடைத்த நிகர வருமானம் சுமார் 200 மில்லியன் பவுன் ஆகும். இவ் வருமானம் பிரிட்டனின் தேசிய நிகர வருமானத்தில் சுமார் 8 சதவீதமாயிருந்தது. ஆனால், கடந்த இரண்டு உலகப்போர்களுக்குப்பின் இவ் வருமானத்தின் முக்கியத்துவம் குறைந்துவிட்டது. 1962-ன் அயல்நாட்டுக் கொடுப்பல் வாங்கல் சமநிலைக் கணக்குப்படி வட்டி, இலாபம், இலாப ஈவு ஆகிய இனங்களில் பிரிட்டனுக்கு வரவேண்டிய வருமானம் 765 மில்லியன் பவுன்களாயும், பிரிட்டன் செலுத்தவேண்டிய தொகை 457 மில்லியன் பவுன்களாயுமிருந்தன. அதாவது, பிரிட்டனுக்கு வரவேண்டிய நிகர வருமானம் 308 மில்லியன் பவுன்கள்தாம். இவ் வருவாயை 1913ஆம் ஆண்டின் விலைகளில் அளவிட்டால் 60 மில்லியன் பவுன்கள்தாம் தேறும். அதாவது, தேசிய வருமானத்தில் இது ஒரு சதவீதத்திற்குச் சிறிது அதிகமாக இருக்கும்.

2. முதலின் வளர்ச்சி
(Capital Formation)

குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் ஒரு சமுதாயம் ஏற்கெனவே கொண்டிருந்த முதலோடு புதிதாய் எவ்வளவு சேர்க்கின்றதோ அதுவே அக்காலத்திற்கு அதனுடைய முதலீடு அல்லது முதல் ஆக்கம் ஆகும்.

எந்த அமைப்பைக்கொண்டதாயிருந்தாலும் ஒரு சமுதாயத்திற்கு ஓர் அளவு முதல் இருக்கும். அச் சமுதாயம் அதிக முதல் உடையதாயிருந்தால் அதன் உற்பத்தியும் அதிக அளவில் இருக்கும். இது பிரிட்டன் போன்ற ஒரு 'முதலாளித்துவ' நாட்டிற்கும் சோவியத் ரஷ்யா போன்ற 'முதலாளித்துவ அமைப்பற்ற' ஒரு நாட்டிற்கும் உண்மையே. இவ்விரண்டுவகையான சமூக அமைப்புகளுக்கும் உள்ள முக்கியமான வேறுபாடு சொத்துரிமைபற்றியதும், அவ்வுரிமையைக் கட்டுப்படுத்தல்பற்றியதுமேயன்றி, உற்பத்தியில் அச் சொத்துகள் கொண்டுள்ள பங்கினைப்பற்றியதன்று.

சேமிப்பதற்கும் முதலீடு செய்வதற்குமான தீர்மானங்களைப் பல்வேறு மக்கள் வெவ்வேறான நோக்கங்களுக்காக எடுக்கின்றனர் என்பதே கீன்சுடைய கோட்பாட்டின் முக்கியப் பகுதியாகும். புதிய முதலீட்டிற்குச் செலவிடப்படுவதைக்காட்டிலும் அதிகமாகச் சேமிக்க வேண்டுமென்று மக்கள் முயற்சி செய்தால், மொத்தச் செலவுத் தொகை

(aggregate money spending) குறையும்; இதனுல் வேலையின்மை ஏற்படலாம். இதற்கு மாருக, முறைப்படி சேமிக்கும் அளவைக் காட்டிலும் புதிய முதலீட்டில் அதிகமாக (பாங்குக் கடன் வசதியைப் பெற்று) செலவிடும்போது மொத்தச் செலவுத்தொகை உயரும்; இதனுல் பணவீக்கம் ஏற்படலாம்.

எனினும், இவ்விதப் பொருத்தமின்மை முதலாளித்துவ சமுதாயத்தில்மட்டும்தான் ஏற்படமுடியும். ஆகவே, இதைப்பற்றி விவரமாகப் பிற்பாடு ஆராய்வோம். சேமிக்கத் தீர்மானம் எடுப்பவர்களே முதலீடு செய்வதற்கும் தீர்மானிக்கும்போது அவ்வாருன பொருத்தமின்மை ஏற்படாது; இரண்டு தீர்மானங்களும் ஒன்ருகவே இருக்கும். எனவே, இவ்விதப் பிரச்சினைகள் ஏற்படா. எவ்விதச் சமுதாயத்திற்கும் பொருந்தக்கூடிய வழியில் முதல் ஆக்கம், முதலைப் பராமரித்தல், முதல் நுகர்ச்சி ஆகியவைபற்றிய பொது உண்மைகளை அறிவதற்குச் சிறியதொரு சமூகத்தினரை எடுத்துக்கொள்வோம். அவர்கள் எல்லோரும் சேர்ந்தே தீர்மானங்கள் எடுப்பதாகக் கொள்வோம்.

அவர்கள் இன்றுள்ள மீன்களைக்காட்டிலும் அதிக மீன்கள் வேண்டுமென விரும்புவதாக வைத்துக்கொள்வோம். மீன்படகுகள் அதிகமாக இருந்தால்தான் அதிக மீன்களைப் பிடிக்க இயலும் என்று அவர்கள் நன்கு அறிவார்கள். ஆனுல், படகுகளை எவ்வாறு அதிகரிப்பது?

யாராவது அவர்களுக்கு எத்தனை படகுகள் தேவையோ அத்தனை படகுகளைக் கொடுக்க முன்வரலாம்; (உதாரணமாக, அமெரிக்கப் பன்னுட்டுக் கூட்டுறவு ஆட்சித்துறையின் கீழ்—United States International Co-operation Administration—அல்லது கொலம்போ திட்டத்தின்கீழ்க் கொடுக்க முன்வரலாம்) அல்லது படகுகளை வாங்குவதற்கு வேண்டிய பணத்தை யாராவது நன்கொடையாகக் கொடுக்கலாம்; அல்லது தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களில் ஒரு பகுதியை அவர்கள் ஏற்றுமதி செய்து, அதற்குப் பதிலாகத் தங்களுக்கு வேண்டிய படகுகளை இறக்குமதி செய்யலாம். ஆனுல், 'இத் தீர்வுகளெல்லாம்' ஒன்று அப் பிரச்சினையை மற்றவர்களின்மேல் சுமத்துகின்றன; அல்லது அயல்நாட்டு வணிகத்தைப் புகுத்துவதன் மூலம் பிரச்சினையைப் பெரிதாக்கிவிடுகின்றன. ஆகவே, அவர்கள் தனித்ததொரு தீவில் இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம்.

இவ்வாறு தனிமையானதொரு தீவில் அவர்கள் வாழும்போது அதிகப் படகுகளைப் பெறுவதற்கு ஒரே ஒரு வழிதான் உண்டு. அதாவது, அப் படகுகளை அவர்களே கட்டிக்கொள்ள வேண்டியதுதான். ஆகவே, தங்களுக்குத் தேவையான முதற்கருவிப் பொருள்களைத்

தாங்களே செய்துகொள்வதுதான் அவர்களின் முதல் ஆக்கமாகும். அவர்களுக்காக மற்றவர்கள் படகுகளைக் கட்டித்தர முடியாது. அல்லது 'சேமிப்பதன்' மூலமாகவோ, 'நுகர்ச்சியைத் தவிர்ப்பதன்' மூலமாகவோ (abstinence), 'காத்திருப்பதன்' மூலமாகவோ அவர்கள் படகுகளைப் பெறமுடியாது. படகுகள் வேண்டுமென்றால் அவர்களே அவற்றைச் செய்துகொள்ளவேண்டும். வேறு வழி ஒன்றும் இல்லை.

இந்நிலையில் அதிகப் படகுகளைக் கட்டுவதற்கு என்ன வழி வகுப்பது?

அவர்களால் முடியுமானால், தங்களுடைய ஓய்வு நேரத்தில் அவர்கள் படகுகள் கட்டும் வேலையைச் செய்யலாம். ஆனால், அப்போது வேலை நேரம் அதிகமாவதோடு, தங்களுடைய ஓய்வு நேரத்தை அவர்கள் தியாகம் செய்யவேண்டியுள்ளது. இவ்வாறு செய்ய அவர்கள் விரும்ப வில்லையென்றால், வேறு மூன்று வழிகள் தாம் உள்ளன.

முதலாவது வழி யாதெனில், தாங்கள் உற்பத்தி செய்வதில் ஒரு பகுதி உணவையும், உடையையும், இதர நுகர்வுப் பண்டங்களையும் அவர்கள் சேமித்துவைப்பது. இவ்வாறு அவர்களுக்கு ஒரு மாதத் திற்கு வேண்டிய பொருள்களைப் பதினொரு மாதங்களில் அவர்கள் சேமித்துவைத்துவிட்டால், பன்னிரண்டாவது மாதத்தில் அவர்கள் வழக்கம்போல் நுகர்வுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பதிலாகத் தங்களுக்கு வேண்டிய படகுகளைக் கட்டும் வேலையில் ஈடுபடலாம்.

இரண்டாவது வழி யாதெனில், அவர்கள் நாள்தோறும் உழைக் கின்ற நேரத்தில் ஒரு சில மணி நேரத்தை ஒதுக்கி, அந் நேரத்தில் படகுகளைச் செய்வது. உதாரணமாக, நாள் ஒன்றுக்கு பன்னிரண்டு மணி நேரம் அவர்கள் வேலைசெய்து வந்தால் இப்பொழுது பதினொரு மணி நேரம் மட்டும் அவ் வேலையைச் செய்துவிட்டு, எஞ்சிய ஒரு மணி நேரம் படகுகளைக் கட்டலாம். இவ்வாறு செய்தால் முதலாவது வழி யில் அவர்கள் எத்தனை படகுகளைச் செய்யமுடியுமோ அத்தனை படகுகளை இந்த வழியிலும் செய்துமுடிக்கலாம்.

மூன்றாவது வழி, அவர்களில் சிலர், உதாரணமாக, பன்னிரண்டில் ஒரு பகுதியினர் வருடம் முழுவதும் படகுகள் செய்வதிலேயே ஈடுபடுவதும், அவர்களுக்கு அன்றாடம் வேண்டிய நுகர்வுப் பொருள்களை மற்றவர்கள் கொடுப்பதுமாகும். பெரும்பாலும் இவ் வழிதான் வழக்கில் மேற்கொள்ளப்படுகிறது. இவ் வழியில் இரண்டு நன்மைகள் ஏற்படுகின்றன. ஒன்று, படகு செய்வோர் அத் தொழிலில்மட்டும் ஈடுபட்டு அக் கலையில் சிறப்பாகத் தேர்ச்சி பெறமுடியும். அடுத்து,

உணவுப் பண்டங்களைப் பெருமளவில் சேகரித்து வைக்கவேண்டிய அவசியமில்லை.

இம் மூன்று வழிகளில் எந்த வழியைப் பின்பற்றினாலும் ஒரு சிறிது காலத்திற்காகிலும் அவர்கள் முன்பைவிடக் குறைவாகவே உற்பத்தி செய்து நுகரமுடியும். ஏனெனில், நேரடியாக நுகர்வுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்திருக்கக்கூடிய உழைப்பாளிகளும் இதர உற்பத்திக் காரணிகளும் இப்பொழுது படகு செய்வதில் ஈடுபட வேண்டியுள்ளன. படகு செய்வதில் ஈடுபடும் உழைப்பாளிகளின் இறுதியான நோக்கம் மீன்களின் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதே. எனினும், ஒரு குறிப்பிட்ட காலம் கழிந்த பின்புதான் இக் குறிக்கோளை அவர்கள் எய்த முடியும். இங்கு முக்கியமாகக் குறிப்பிடத்தக்க உண்மைகள் இரண்டு உண்டு. முதலாவது, ஒரு படகைச் செய்வதற்குக் காலம் தேவைப்படுகிறது. இரண்டாவது, படகு சிறிது காலமாகிலும் நீடித்துப் பயன்தரும் கருவியாக உள்ளது. படகைக் கட்டுவதில் ஈடுபடும் தொழிலாளிகளுக்குக் கிடைக்கும் பலன் யாதெனில், அப் படகை அதன் ஆயுள்காலம்வரை பயன்படுத்தும்போது கிடைக்கும் அதிக அளவு மீன்களே. ஆனால், படகு செய்வதற்கும், அப் படகைப் பயன்படுத்தி மீன்களைப் பிடிப்பதற்கும் இடைப்பட்டகாலம் கணிசமான அளவுடையதாயுமிருக்கலாம். இதிலிருந்து முதலின் முக்கியத்துவம் புலனாகிறது; அதாவது, முதலைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்யவேண்டுமாயின் (காத்திருக்கவேண்டிய) காலம் அவசியமாகிறது. எனவே, உற்பத்திக் கருவிகளையும் கச்சாப் பொருள்களையும் ஆக்கவேண்டிய பீடிகை இல்லாமலேயே நுகர்வுப் பண்டங்களை நேரடியாக உற்பத்தி செய்ய முடியுமானால், உற்பத்தியின் அளவை அதிகரிக்கக்கூடிய சாத்தியம் இராது. அதுபோன்றே நுகர்வுப்பொருள்கள் அனைத்தும் வீடுகளைப்போல் நீடித்துப் பயன் தருவதாயில்லாமல் விரைவில் அழியக்கூடியதாகவே இருக்குமாயின், அதிக முதலைப் பயன்படுத்துவதன்மூலம் உற்பத்தியின் அளவைப் பெருக்க முடியாது.

இறுதியாக ஆயுமிடத்து, எல்லா 'முதலும், உழைப்பாலும் நிலத்தாலும் ஆக்கப்பெறுவனவே எனக் கருத இடமுண்டு. இங்கு நான் நிலத்தை ஏன் சேர்த்துப் பேசுகின்றேனென்றால், மூலப்பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு நிலம் அவசியமாகிறது. நாம் கொண்ட உதாரணத்தில் படகு செய்யத் தேவைப்படும் மூலப்பொருள்களின் முக்கியமான மரம் நிலத்தில்தான் வளர்கிறது. சாதனங்களே முதலாக அமைந்து முதற்கருவிப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யவும் பயன்படலாம்; எனினும், உழைப்பும் நிலமுமே அச் சாதனங்களையும் உற்பத்தி செய்கின்றன. ஏற்கெனவே இருக்கின்ற பொருள்களின் இருப்பை முதலாகக் கொண்டாலுங்கூட அம் முதலை அதிகரிப்பதற்குக் 'காத்

திருக்க 'வேண்டியுள்ளது. அவ்வாறு காத்திருக்கவேண்டுமாயின், தற்காலிகமாயாவது நுகர்ச்சியைத் தியாகம் செய்யவேண்டியுள்ளது. முதலாக்கம் செய்வதற்காகச் சிலர் தாங்கள் நுகரக்கூடியவற்றைக் காட்டிலும் குறைவாகவே நுகர்கின்றனர்.

முதலைக்கொண்டு அல்லது 'சுற்றுமுறையில்'—அதாவது, அதிக முதலைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்யும் முறையில்—அதிக அளவில் உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்பதே 'காத்திருப்பதற்குத்' தூண்டுகோல் ஆகிறது. நேரடி முறையைக்காட்டிலும் சுற்றுமுறையில் உற்பத்தி செய்வது எப்பொழுதுமே அதிக உற்பத்திப் பலனைத் தரும் என்று சொல்வதற்கில்லை. எனினும், எந்தச் சுற்று உற்பத்தி முறைகள் அதிக உற்பத்திப் பலனைத் தருமோ அந்த முறைகளைமட்டுமே மக்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். உதாரணமாக, நாம் யூகமாகக்கொண்ட சமூகத்தினர் படகுகளைச் செய்வதென்றால் அதற்கு ஓர் ஆண்டு காலம் ஆகுமென்றும், அப் படகுகள் ஐந்து ஆண்டுகள் நீடித்துப் பயன்தரும் என்றும் கொள்வோம். அப்போது படகுகளின்றிப் படகுகளைக் கட்டுவதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் உற்பத்திக் காரணிகளையும்கொண்டு ஆறு ஆண்டுகளில் பிடிக்கக்கூடிய மீன்களைக்காட்டிலும் அந்த ஆறு ஆண்டுகளில் படகுகளைப் பயன்படுத்திப் பிடிக்கும் மீன்கள் அதிகமாக இருக்கலாம்.

3. முதலழியாது பராமரித்தல் (Maintaining Capital Intact)

நாம் யூகமாகக்கொண்ட சமுதாயத்தினரிடமுள்ள படகுகள் ஐந்து ஆண்டுகள் மட்டுமே நீடித்துப் பயன்தரக்கூடியனவென்றும், அதற்குப் பின் அவைகள் பயனற்றவைகளாகிவிடுமென்றும் வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது ஐந்தாண்டுகளுக்குப்பின் அப் படகுகளையெல்லாம் ஈடுகட்டுவதற்கான முயற்சியில் அவர்கள் இப்போதே முனையவேண்டும்; இல்லையெனில், படகுகள் இல்லாத நிலையில் அவர்கள் முன்பு எவ்வாறிருந்தார்களோ அதே நிலையைத்தான் ஐந்தாண்டுகளுக்குப் பின்னும் அடைவார்கள். அதற்குப்பின், மறுபடியும் காத்திருந்து படகுகளைக் கட்டி அதிக மீன்களைப் பிடிப்பது இலாபகரமானதே என்று அவர்கள் கருதினால், திரும்பவும் முதலில் செய்தவாறே செய்வார்கள். இந் நிலையை அடைவதற்குப் பதிலாக அவர்கள் ஐந்து ஆண்டுகளும் தொடர்ந்து தங்களின் மீன் உற்பத்தியில் ஒரு பகுதியை ஒதுக்கி வைத்திருக்க விரும்பினால் பழைய படகுகள் முற்றிலும் பயனற்றவைகளாக ஆகியவுடன் அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புதிய படகுகளைப் பயன்படுத்த வசதி ஏற்படும். எவ்வாறெனில், இருக்கின்ற உழைப்பாளிகளையும், இதர காரணிகளையும் அவ்வைந்து ஆண்டுகளிலும் நுகர்வுப் பொருள்களைமட்டும் உற்பத்தி செய்யப் பயன்படுத்துவதற்குப் பதிலாக,

அவற்றில் சிலவற்றைப் படகுகள் கட்டுவதற்குப் பயன்படுத்துவார்க ளானால், பழைய படகுகள் முற்றிலும் தேய்மானம் அடைந்தவுடன் அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புதிய படகுகளை அவர்கள் பயன்படுத்த முடியும். அவ்வாறு செய்யும்போது அவர்களுக்கு வேண்டிய படகுகள் பயன்தரக்கூடிய நிலையில் எப்பொழுதும் இருந்துகொண்டே இருக்கும். இதைத்தான் 'முதலழியாது பராமரித்தல்' என்ற சொற்றொடரில் கூறுவார்கள்.

இருப்பினும், நாளடைவில் நுகர்வோரின் பற்றுதல்களிலோ, தொழில்நுட்ப அறிவு நிலையிலோ, புறச்சூழ்நிலைகளிலோ மாறுதல்கள் ஏற்படக்கூடும். அப்போது 'முதலழியாது பராமரித்தல்' என்ற கருத்து பல இடர்ப்பாடுகளையுடையதாகிறது. உதாரணமாக, நாம் கருதிய சமுதாயத்தினர் அனைவருடைய பற்றுதல்களும் மாறி, அவர்கள் மீன்களை விரும்புவதற்குப் பதிலாகப் புலாலை அதிகமாக விரும்பு கின்றனர் என்று கொள்வோம். அப்போது அவர்கள், தம் முதலை அழியாது பராமரிக்க வேண்டுமாயின், புதிய படகுகளைக் கட்டுவதற்குப் பயன்படும் காரணிகளையெல்லாம், புலால் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற் காகத் தேவைப்படும் சாதனங்களைப் பெருக்குவதற்காகப் பயன்படுத்த வேண்டும். அதற்குப் பின்னும் புறச்சூழ்நிலைகளிலோ அல்லது தொழில்நுட்ப அறிவு நிலைகளிலோ மாறுதல் ஏற்படுவதாகக்கொள்வோம். உதாரணமாக, மீன் பிடிப்பதற்குப் பல புதிய இடங்கள் கண்டுபிடிக்கப் பட்டிருப்பதாக அல்லது பழைய இடத்திற்கே பெருமளவில் புதிய மீன்கள் வந்து குவிவதாகக்கொள்வோம். அப்போது அச் சமுதாயத் தினர் ஒவ்வொருவரும் அதிக மீன்களைப் பிடிக்கலாம். அவ்வாறாயின், முன்பைவிடக் குறைவான படகுகளைப் பயன்படுத்தி முன்பு பிடித்த அதே அளவு மீன்களைப் பிடிக்க முடியுமாயின், அவர்களது முதல் அழியாமல் பராமரிக்கப்படுகிறதென்று கொள்ளலாம். பொதுவாகக் கூறுமிடத்து, முந்தைய பருவத்தில் உற்பத்திப் பொருள்கள் தந்த அதே அளவான திருப்தியை அளிக்கும் வகையில், உற்பத்தி செய்ய ஒத் துழைக்கும் குறிப்பிட்ட அளவுடைய பிற காரணிகள் நுகர்ச்சிப் பொருள் களை ஆக்க உதவுமாயின் முதல் அழியாது பராமரிக்கப்படுகிறது எனலாம்.

4. முதல் நுகர்ச்சி
(Capital Consumption)

நாம் யூகமாகக்கொண்ட சமுதாயத்தினர் விரைவில் உலகமே முடிந்துவிடுமென நம்பி, தங்களின் எதிர்காலத்தைப்பற்றிக் கவலை கொள்ளவேண்டியதில்லை எனத் தீர்மானிப்பதாக வைத்துக்கொள் வோம். அப்போது அவர்கள் தம் முதற்கருவிப் பொருள்களைப் பழுது பார்க்கவும், புதுப்பிக்கவும் பயன்பட்டுவந்த உழைப்பாளிகளையும் இதர

காரணிகளையும் நுகர்வுப் பொருள்களின் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற்காகமட்டும் நேரடியாகப் பயன்படுத்துவதன்மூலம் தங்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையை உயர்த்தமுடியும். ஆனால், இவ்வாறு அடைந்த உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தர நிலையை நீண்டகாலம்வரை அவர்களால் பேணமுடியாது. ஏனெனில், தேய்ந்துகொண்டுவரும் உற்பத்தித் தளவாடங்களும் துணைச்சாதனங்களும் சரிக்கட்டப் படாமலிருக்கும்; கட்டடங்கள் பழுதுபார்க்கப்படாமலிருக்கும்; காப்பு இருப்பாக உள்ள பொருள்களின் இருப்புக் குறைந்துகொண்டே செல்லும். இவ்வாறு முதல் குறைந்துகொண்டேபோனால், நுகர்வுப் பண்டங்களின் உற்பத்தியும் குறைந்துவிடும். எனவே, அச் சமுதாயத்தினர் மிகப் பழமையான உற்பத்திமுறைகளையே மறுபடியும் மேற்கொள்ள வேண்டிய நிலை ஏற்படும். அதற்குப் பின்னும் அவர்கள் தம் முதலையே நுகரவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்பட்டால், இறுதியில் அவர்கள் மிகத் தாழ்வான வாழ்க்கைத்தர நிலையை எய்துவர். ஆனால், குறுங்காலத்தில் அவர்கள் தம் முதல் அழியாது பராமரிக்கவோ அல்லது முதலை அதிகரிப்பதற்கோ காரணிகளைப் பயன்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, இருக்கின்ற முதற்கருவிப் பொருள்கள் நீடிக்கும்வரை நுகர்வுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்காகப் பெருமளவில் காரணிகளைப் பயன்படுத்தி உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தர நிலையை அடையமுடியும். இவ்வாறு செய்வது முதல் நுகர்ச்சியாகும். யுத்த நெருக்கடியின்போது ஒரு நாடு கட்டடங்களைக் கட்டுதல், அவற்றைப் பழுதுபார்த்தல்போன்ற வேலைகளில் பயன்படுத்தப்பட்ட காரணிகளையெல்லாம் யுத்தத்தில் வெற்றியடைய வேண்டுமென்ற மிகத் தீவிரமான நோக்கத்திற்குப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் அது தனது முதலின் ஒரு பகுதியை நுகரவேண்டிய இக்கட்டு ஏற்படலாம். கடந்த யுத்தத்தின்போது, பிரிட்டன் இவ்வாறுதான் செய்து தனது முதற்கருவிப் பொருள்களுக்குக் கேடு விளைவித்தது. இவ்வாறு ஏற்பட்ட நஷ்டம் சுமார் 3 மில்லியர்டு பவுன்கள் மதிப்புடையதாயிருக்குமெனக் கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.

வேண்டுமென்றே நேரடியாக முதலை நுகர்வதால்மட்டும் சொத்துகளுக்குக் கேடு விளைவதில்லை. சில சமயங்களில் ஏற்படும் நிலநடுக்கம், புயல், நெருப்பு, வெள்ளம் ஆகிய விபத்துகளாலும் யுத்தத்தின்போது எதிரிகள் விளைவிக்கும் அழிவாபத்துகளாலும் சொத்துகள் நாசமாவதுண்டு. சுரங்கத் தொழிலின் வேலை பொதுவாக முதலை நுகரும் தன்மையுடையதே. கனிப்பொருள்களைப் பொறுத்தவரை எந்த நாடு பெருமளவில் அவற்றைத் தோண்டி எடுக்கிறதோ, அந்த நாடு, முன்பைவிட வறிய நாடாகிறது. இப் பிரச்சினையால் தென் ஆப்பிரிக்கா இன்று கவலைப்படுகிறது. தங்கச் சுரங்கங்கள்தாம் அதற்குப் பெருமளவில் வருவாய் அளிக்கின்றன. ஆனால், அச் சுரங்கங்களெல்லாம் தூர்ந்து போய்விட்டால் அது என்ன செய்யும்?

ஒரு நாட்டில் குறிப்பிட்டதோர் ஆண்டில் ஏற்பட்டுள்ள நிகர முதலீட்டினை அல்லது முதல் வளர்ச்சியினை அறிவதற்கு அவ்வாண்டின் இறுதியில் அங்கிருந்த புலனை (நிலத்தையும் சேர்த்து) எல்லாச் சொத்துகளின் மதிப்பினையும் அளவிட்டு, அதிலிருந்து அவ்வாண்டின் தொடக்கத்திலிருந்த சொத்துகளின் மதிப்பைக் கழிக்கவேண்டும். (ஒரு நாட்டில் வாழும் மக்களின் முதலீட்டை நாம் அளவிடுவதாயிருந்தால், அயல்நாடுகளில் அவர்கள் செய்துள்ள முதலீட்டின் அளவில் ஏற்பட்டுள்ள மாறுதல்களையும் அயல்நாட்டுக் கடன்களில் ஏற்பட்டுள்ள மாறுதல்களையும் நாம் சேர்த்துக்கொள்ளவேண்டும்.) அவ்வாண்டில் ஏற்பட்டுள்ள மொத்த முதல் ஆக்கம், தேய்மானம், முதலின் நுகர்ச்சி அல்லது இழப்பு ஆகியவற்றையும் இவ்வளவீடு உள்ளடக்கும். ஆனால், அந் நாட்டிலுள்ள சொத்துகளின் விலைகளில் மாறுதல்கள் ஏற்பட்டிருக்குமாயின், அவற்றையும் சரிக்கட்டவேண்டும். எவ்வாறு சரிக்கட்டுவது, எந்த அளவிற்குச் சரிக்கட்டுவது என்பன பொருளாதார நிபுணர்களாலும் கணக்கியலாராலும் இன்னும் தீர்வு காணமுடியாத ஒரு பெரும் பிரச்சினையாகும்.

5. முடிவுரை

முதலைப்பற்றிய முடிவுகளை அமைக்குமுன், அல்லது அவற்றை மறுபடியும் கூறுமுன், நமது ஆய்வின் கட்டுக்கோப்பை இன்னும் நடைமுறைக்கேற்றதாகச் செய்வதற்காகச் சில குறிப்புகளை நான் மேலும் சேர்க்கவேண்டியுள்ளது.

நாம் கற்பனையால் கண்ட அத் தீவைக் காட்டிலும் அதிகச் சிக்கல்களைக் கொண்டது தற்கால உலகம். பெரும்பாலும் எல்லாப் பொருள்களுமே முதலாளித்துவ முறைகளில்தாம் (capitalistic methods) * உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. மேற்கு நாடுகளைப் பொறுத்தவரையிலுமாகிலும் இது முற்றிலும் உண்மையே. ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் உள்ள பொருள்களையெல்லாம் நோக்கினால், அவற்றில் பெரும்பாலானவை உற்பத்தியாளர்களின் பொருள்களேயல்லாமல் (Producers' goods) நுகர்வுப் பொருள்கள் அல்ல. நடைபெற்றுக்கொண்டிருக்கும் உற்பத்தி முறைகளை எந்த நேரத்தில் நோக்கினாலும், அவற்றில் பெரும்பாலானவை உடனடியாக நுகர்வோருக்குப் பலனைத் தரக்கூடியவை அல்ல என்பது விளங்கும். ஒருவேளை பல மாதங்கள் கழித்தோ, இல்லையேல் சில வருடங்கள்கூடக் கழித்தோதான் அவைகள் பலன் தரக்கூடியன. உதாரணமாக, நிலக்கரிச் சுரங்கத்தில் பாடுபடும் பாட்டாளியின் உழைப்பு நுகர்வோருக்கு உடனடியாகப் பலனைத்

* இங்கு முதலாளித்துவ முறை என்பது முதலைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்யும் முறையாகும்.

தருவதில்லை ; எனினும், நுகர்வோர் அணியும் ஆடைகளை உற்பத்தி செய்வதில் அப் பாட்டாளி பங்கு பெறுகின்றான். நூற்கும் கதிர்களைச் செய்வதற்காக இரும்பை உருக்கவேண்டியபோது, அவன் உற்பத்தி செய்யும் நிலக்கரி அவசியமாகிறது. எனவே, அப் பாட்டாளியின் முடிவான உற்பத்திப்பொருள் பருத்தி ஆடையில் ஒரு சிறு பகுதியாகும்.

அதிக அளவு மீன்களைப் பிடிப்பதற்காகக் கட்டப்படும் படகுகளை நான் சான்றாகக் கொடுத்தேன். ஆனால், மீன்கள்மட்டுமின்றிப் பல்லாயிரக்கணக்கான நுகர்வுப் பொருள்கள் உள்ளன. எனவே, இவற்றில் எவற்றை மற்றவற்றைக்காட்டிலும் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யவேண்டும் என்று ஒரு சமுதாயம் முடிவுசெய்ய வேண்டியுள்ளது. இங்கு, ‘பொருள்கள்’ என்று கூறும்போது, வீட்டு வசதி, கல்விப்பணி ஆகியவைபோன்ற பணிகளும் அவற்றில் அடங்குவனவே.

மீன்களைப் பிடிப்பதற்காக ‘முதலாளித்துவ முறையை’ அதிகமாகப் பயன்படுத்தும்போது, அதிக மீன்கள் கிடைக்கவேண்டுமென்ற அவசியமில்லை. இதற்குமுன் மீன் பிடிப்பதற்காகப் பயன்படுத்தப்பட்ட காரணிகளில் சில, மற்ற வேலைகளுக்கு மாற்றப்படக்கூடும். முதலாளித்துவ உற்பத்தி முறையில் முன்பைவிடக் குறைவான உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும்கொண்டு முன்போல் அதே அளவு மீன்களைப் பிடிக்கமுடியும். இவ்வுண்மை மீன்பிடிக்கும் உற்பத்தி முறைக்குமட்டுமின்றி எந்தப் பொருளின் உற்பத்தி முறைக்கும் பொருத்தமானதாகும்.

மேலும், தொழில்நுட்ப அறிவுநிலை, குறிப்பிட்டதொரு பண்டத்தை அல்லது பணியை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பல்வேறு மாற்றுமுறைகளைக் கொடுத்துள்ளது. இவற்றில் எந்த முறையையும் கடைப்பிடித்து உற்பத்தி செய்யமுடியும். ஒன்று மற்றொன்றைக்காட்டிலும் அதிக முதலாளித்துவ முறையுடையதாயும் அதிக உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாயும் உள்ளது. இவ்விரண்டு முறைகளைக்காட்டிலும் மூன்றாவதொன்று இன்னும் அதிக முதலாளித்துவ முறையுடையதாயும் அதிக அளவு உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாயும் உள்ளது. உதாரணமாக, படகுகளைப் பயன்படுத்தி மீன்பிடிப்பதா அல்லது படகின்றி மீன்பிடிப்பதா என்ற கேள்விமட்டும் எழுவதில்லை. படகுகளைப் பயன்படுத்தியே மீன் பிடிப்பதாயிருந்தால்கூட அப் படகுகள் நீண்டகாலம் உழைக்கக் கூடியனவாகவோ அல்லது சொற்பகாலம்மட்டும் உழைக்கக்கூடியனவாகவோ செய்யப்படலாம் ; அல்லது மோட்டார் பொருத்தப்பட்ட படகுகளாகவும் செய்யப்படலாம்.

நாம் கவனிக்கவேண்டிய மற்றொரு காரியம் யாதெனில், முதலழியாது பராமரிக்கும் வேலையில் பழுதுபார்க்கும் வேலைகளும், பழைய

பாகங்களுக்குப் பதிலாகப் புதிய பாகங்களைச் சேர்க்கும் வேலைகளும் உள்ளன. வாசிப்போர் இங்கு விநோதமான அமெரிக்க ஒற்றைக் குதிரை வண்டியின் கதையை நினைவிற்கொள்ளலாம். 'வண்டியின் ஏதாவதொரு குறிப்பிட்ட பாகம்தான் சாதாரணமாக உடையும்; இந்த வண்டியில் அவ்வாறு நிகழாமல் நான் பார்த்துக்கொள்கிறேன்; ஒவ்வொரு பாகமும் சரியாக இருக்கும்' என்றார் வண்டிக்குச் சொந்தக்காரர். வண்டியும் எவ்விதப் பழுதுமின்றி ஆண்டுதோறும் ஓடிக்கொண்டிருந்தது. ஆனால், ஒருநாள் திடீரென்று அது முழுவதுமே உடைந்து எல்லாப் பாகங்களும் நொறுங்கி மண்ணோடு மண்ணாய்ப் போய்விட்டது. நமது கற்பிதமான தீவினரின் படகுகளும் இக் கதியையே அடைந்தன என்று நான் கூறியது நமது ஆய்வினை எளிமையானதாக்குவதற்குத்தான். ஆனால், நடைமுறையில் பெரும்பாலும் எல்லா முதற்கருவிச் சொத்துகளையும் அடிக்கடி பழுதுபார்க்க வேண்டியுள்ளது. அவை பழமையெய்தப் பழமையெய்த, மேலும் மேலும் அவற்றைப் பழுதுபார்க்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது. கடைசியில் (அவற்றைக்காட்டிலும் மேன்மையானவகைச் சொத்துகள் புதியனவாகச் செய்யப்படாவிட்டாலுங்கூட) அப் பழைய சொத்துகளைப் பயனற்றவையெனக் கழித்துவிட்டுப் புதியனவற்றைப் பயன் கொள்ளுதல் நல்லது என்னும் நிலை ஏற்படுகிறது.

ஒரு நாடு வெளிநாட்டுத் தொடர்பின்றித் தனித்ததொரு நாடாக இருந்தால் அது உற்பத்தி செய்யும் முதற்கருவிப் பொருள்களின் அளவைக்கொண்டு அதன் மொத்த முதல் ஆக்கத்தை அளவிட்டு விடலாம். ஆனால், இன்று எந்த நாடுமே ஏற்றுமதிக்கென்று சில பொருள்களைச் சிறப்பாக உற்பத்தி செய்கிறது. எனவே, அந் நாடு உற்பத்தி செய்கின்ற முதற்கருவிப் பொருள்களின் அளவைக்கொண்டு அதன் மொத்த முதல் ஆக்கத்தை அளவிடமுடியாது. உதாரணமாக, பிரிட்டன், தான் இறக்குமதி செய்யும் பொருள்களுக்கு மாற்றாகப் பொறி வழிப் பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்கிறது. பிரிட்டனுக்கு உணவுப் பொருள்களை அளிக்கும் நாடுகளோ இதற்கு நேர்மாறாக, (பொறியாண்மைப் பொருள்களைப்போன்ற) முதற்கருவிப் பொருள்களை இறக்குமதி செய்து, அவற்றிற்கு மாற்றாக (உணவுபோன்ற) நுகர்வுப் பண்டங்களை ஏற்றுமதி செய்கின்றன. ஒரு நாட்டிலுள்ள குடிமக்களின் கண்ணோட்டத்தினின்று நோக்குமிடத்து, அந் நாடு வெளிநாடுகளில் செய்துள்ள முதலீடு, வெளிநாட்டவர்களுக்குக் கடன்பட்டிருக்கும் நிலை ஆகியவை எந் நிலையில் உள்ளன என்பதையும், தன் நாட்டிலேயே செய்துள்ள முதலீடு எந்த நிலையில் அமைந்திருக்கிறதென்பதையும் நாம் கணக்கிடவேண்டியுள்ளது என்பதை மறுபடியும் நான் நினைவூட்ட வேண்டும்.

இப்போது ஐந்து முடிவுகளை நான் புனையமுடியும். அவை:

1. நுகர்வுப் பண்டங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் வருங்கால உற்பத்தியைப் பெருக்கவும், அதன் விளைவாக ஒரு சமுதாயம் முன்பை விடத் தனது விருப்பங்களை முழுமையாகத் திருப்திசெய்யவும் முதல்தான் வாய்ப்பளிக்கிறது. நுகர்வோரின் விருப்பங்களை நேரடியாகத் திருப்திசெய்கின்ற வீடுகள், தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள்போன்ற நுகர்வோரின் முதலைப் (consumer's capital) பொறுத்தவரை இது தெளிவானது. ஆனால், இயந்திரங்கள்போன்ற முதற்கருவிச் சொத்துகளெல்லாம் நுகர்வோரின் விருப்பங்களை நேரடியாகத் திருப்தி செய்யக்கூடியன அல்ல. இயந்திரங்கள் உற்பத்தி செய்கின்ற, அல்லது உற்பத்திசெய்ய உதவுகின்ற நுகர்வுப் பொருள்களைத்தாம் மக்கள் விரும்புகின்றனரே தவிர, அவ்வியந்திரங்களை அப்படியே அவர்கள் விரும்புவதில்லை. எனினும், இயந்திரங்கள்போன்ற முதற்கருவிப் பொருள்கள் அவர்களிடம் அதிகமாயிருந்தால்தான் நுகர்வுப் பண்டங்களைப் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்யமுடியும். இருப்பு வைக்கப் பட்டுள்ள பொருள்களையும் 'முதலில்' சேர்க்கவேண்டுமென்பதை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. உற்பத்திப் படிநிலைகளில் இவ்விருப்பு அவசியமானதோர் ஆக்கக்கூறாகும். பெரும்பாலும் எதிர்பாராத இக்கட்டான நிலைகளைச் சமாளிப்பதற்கென்றுதான் இருப்பு வைக்க வேண்டும். உதாரணமாக, உற்பத்தியாளர் தமக்கு வரும் எதிர் பாராத அவசர ஆர்டர்களுக்கென்றுதான் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருளை இருப்பாக வைக்கின்றார். அவருக்கு வேண்டிய கச்சாப் பொருள்களை அன்றாடம் பெறமுடியாதென்பதற்காகக் கிடைக்கும்போது அவைகளை வாங்கி இருப்பு வைக்கின்றார். அவருடைய முதலில் இந்த இருப்புகளும் ஒரு பகுதியாகும். மேலும், உற்பத்தி செய்வதற்குக் காலம் வேண்டியுள்ளது; எனவே, குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் ஒரு சமுதாயத்தினுடைய முதலின் உருப்படிகளின் பட்டியல்களைக் கணக்கிடும்போது, கட்டப்பட்டுக்கொண்டிருக்கும் வீடுகள், கப்பல்கள் போன்ற சொத்துகளை நாம் தள்ளிவிடக்கூடாது; அல்லது சமூக முதல் (social capital) என்று சில சமயங்களில் அழைக்கப்படும். பள்ளிகள், மருத்துவ மனைகள் ஆகியவற்றையும் நாம் மறந்துவிடக் கூடாது.

2. முதல் ஆக்கம் 'காத்திருத்தலை'—அதற்குப் பதிலாக உற்பத்தி செய்யப்பட்டிருக்கக்கூடிய நுகர்வுப் பொருள்களைத் தியாகம் செய்வதை—உள்ளடக்குகிறது.

3. குறிப்பிட்டதொரு காலத்தின் நிகர முதலீட்டை அளவிடுவதற்கு, அக் காலத்தின் இறுதியிலுள்ள எல்லாச் சொத்துகளின் மதிப்பிலிருந்து, அக் காலத்தின் தொடக்கத்திலிருந்த எல்லாச் சொத்துகளின் மதிப்பும் கழிக்கப்படுகிறது. இதை முடிவு என்று கொள்வதைவிட முதலாக்கத்தின் இலக்கணம் என்று கொள்வது நன்று.

இவற்றில் இரண்டாவது, மூன்ருவது முடிவுகளின் கட்டு திட்டங்களை ஏற்கெனவே நாம் பார்த்துள்ளோம்.

4. ஒரு சமுதாயம் ஏதாவதொரு வழியில் தனது முதல் ஆக்கத்தின் சேர்மானங்களைத் தேர்ந்தெடுக்கவேண்டியுள்ளது. தன்னிடம் இருக்கமுடியாத எச்சமான முதலை அது அடையமுடியாது. மக்களின் குறைந்தபட்ச வாழ்க்கைத்தர நிலைக்கு வேண்டிய நுகர்வுப் பொருள்களைத் தொடர்ச்சியாக உற்பத்தி செய்வதற்குத்தான் அதன் உழைப்பாளிகள், இதர காரணிகள் ஆகியவற்றின் பெரும் பகுதியைப் பயன்படுத்தவேண்டியுள்ளது. எனவே, காரணிகளில் ஒரு பகுதியை மட்டுமே புதிய சொத்துகளை ஆக்குவதற்குப் (அல்லது புதிய சொத்துகளை இறக்குமதி செய்தால், அதற்கு மாற்ருக ஏற்றுமதிப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு) பயன்படுத்தமுடியும். ஆகவே, எந்த உருவில் இப் புதிய முதலீட்டைச் செய்வது? நீர்ப்பாசனத் திட்டங்களிலா? மின்சாரத் திட்டங்களிலா? புதிய தொழிற்சாலைகளிலா? புது வீடுகளிலா? பள்ளிகளிலா? மருத்துவமனைகளிலா? இவை அனைத்திலும் அது முதலீடு செய்யமுடியாது. எனவே, எதைத் தேர்ந்தெடுப்பது?

எந்த ஒரு நாட்டிலும் 'சமூக முதலீட்டில்' எவ்வளவு முதலீடு செய்வது என்ற முடிவைப் பெரும்பாலும் அரசாங்கமே எடுக்கிறது. மற்றவைகளில் செய்யப்படும் முதலீட்டின் அளவு பெரும்பாலும் வட்டி வீதத்தைச் சார்ந்தது. தனிநபர்கள் சொத்திலிருந்து வருமானம் பெற முடியாத மத்திய திட்ட அமைப்பில்கூட, எந்தத் திட்ட இலக்கிற்கு முதலிடம் கொடுக்கவேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்குத் திட்டக் குழுவினருக்குத் துணைசெய்யவேண்டுமாயின், அதற்கு யூகமானதொரு வட்டிவீதம் அவசியம். வட்டிவீதம்பற்றிய தலைப்பிற்கு வரும்போது இதை நான் தெளிவாக விளக்குவேன்.

5. பிற்காலத் தேவையை நிறைவேற்றுவதற்கு இருப்பாக உள்ள முதலைத் தவிர, வேறு வழிகளும் உள்ளன. மக்களுக்குப் போதிய கல்வி வசதி அளித்தல், பயிற்சி கொடுத்தல், அவர்களின் உடல்நலம் பேணுதல் ஆகியவற்றிற்குச் சாதனங்களைப் பயன்படுத்தி, அவர்களின் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கமுடியும். மேலும், தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியை விரைவுசெய்வதற்காகவும் உற்பத்திக் காரணிகளைப் பயன்கொள்ளக்கூடும். உதாரணமாக, ஆராய்ச்சிகள் நடத்துவதற்கு அவற்றைப் பயன்படுத்துவதன்மூலம் உற்பத்தித்திறனைப் பெருக்க முடியும். இவ்விரு வழிகளும் முதலை ஆக்குவதற்கு மேற்கொள்ளப் படும் வழிக்கு மாற்றுவழிகளாகும். ஆனால், இவைகளுக்கும் 'காத்திருத்தல்' அவசியம்.

11. தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி
(Technical Progress)

1. தொழில் புரட்சியும் அதற்குப் பின்னரும்
(Industrial Revolution and After)

கடந்த இருநூறு ஆண்டுகளில்—குறிப்பாகக் கடந்த இரண்டு மூன்று தலைமுறைக் காலத்திற்குள்—பொருளாதார நடவடிக்கைகள் என்றுமே அதுவரை ஏற்பட்டிராத அளவிற்கு மட்டுமின்றி வியக்கத் தக்க வேகத்திலும் விரிவடைந்துள்ளன. இவ் விரிவை ஏற்படுத்த உதவிய சக்திகளில் சிலவற்றை—(அதாவது, போக்குவரவுத் துறை வளர்ச்சியின் விளைவாகச் சாத்தியமாக்கப்பட்ட அங்காடியின் விரிவு, பேரளவு உற்பத்தி ஆகியவற்றின் விளைவாகத் தோன்றிய சிறப்புத் தேர்ச்சி, முதலின் வளர்ச்சி, மக்கள்தொகை மாறுதலின் சக்தி ஆகியவற்றை)—இதற்கு முந்திய ஐந்து அதிகாரங்களில் பார்த்தோம். ஆனால், இப் புரட்சிகரமான மாறுதல்களுக்குரிய பிறிதொரு முக்கியமான சக்தியை நாம் இன்னும் வெளிப்படையாக ஆராயவில்லை. விஞ்ஞான முன்னேற்றம்கொண்ட புத்தமைப்புகளின் வேகமே அச் சக்தியாகும். பொறியாண்மைத் தொழிலிலும் பயிர்த்தொழிலிலும் நாம் புகுத்தியுள்ள தொழில்நுட்பத்தை இச் சக்தியே நமக்கு அளித்துள்ளது.

1750-ல் உலக மக்கள்தொகை 750 மில்லியனாக இருந்து, பின் 1900-ல் 1,600 மில்லியனாக வளர்ந்து, 1962-ல் 3,000 மில்லியனுக்கு மேல் ஆகிவிட்டது. மாபெரும் நகரங்கள் பல தோன்றியுள்ளன; சாலைகளும் ரயில்பாதைகளும் புதிய கண்டங்களுக்கு வழிகாட்டியுள்ளன; பெரும் சக்திவாய்ந்த இயந்திரங்கள் உற்பத்திப் பொருள்களின் இனங்களைமட்டுமின்றி, உற்பத்தி அளவினையும் பெருக்கியுள்ளன. இவ்வித வளர்ச்சிக்கெல்லாம் காரணமாக மூலதன வளர்ச்சியும் சிறப்புத் தேர்ச்சியும் அமைந்திருப்பது உண்மை எனினும், அதைச் சாத்தியமானதாகச் செய்திருப்பது வளர்ச்சியடைந்துகொண்டே இருக்கின்ற தொழில்நுட்ப அறிவுதான்.

மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தில் எவ்வித முன்னேற்றமுமில்லாத போது, மக்கள்தொகைமட்டும் பெருகினால் அது பொருளாதார முன்னேற்றமாகுமா என்பது கருத்து வேறுபாடுடைய கேள்வியாகும். எனினும், மேற்கு நாடுகளைப் பொறுத்தவரையிலாகிலும் மக்கள்தொகை வளர்ச்சியோடு அவர்களின் வாழ்க்கைத்தரமும் உயர்ந்துள்ளது என்பது உண்மை.

இம் முன்னேற்றத்தின் விரிவை நாம் அளவிடுதல் இயலாது. ஏனெனில், முந்திய ஆண்டுகளில் ஏற்பட்ட முன்னேற்றத்திற்கான புள்ளிவிவரங்கள் நம்மிடம் இல்லை. அதோடு, மக்கள் நுகர்ந்துவந்த பொருள்களிலும் பணிகளிலும் மிகப் பெரிய மாறுதல்கள் பல ஏற்பட்டுள்ளன. ஆனால், சில நூற்றாண்டுகளுக்குமுன் பிரிட்டனில் பல குடும்பங்கள், குறிப்பாக விவசாயத் தொழிலாளர் குடும்பங்கள் கொடிய வறுமையால் வாடின என்றும், சிலவேளைகளில் பட்டினி கிடந்து அல்லல்பட்டன என்றும் அக் காலத்திய புள்ளிவிவரங்கள் நமக்கு அறிவிக்கின்றன. இன்றைய தொழிலாளியோ அவ்வாறான நிலையில் இல்லை. உணவு, உடை, வீடு ஆகியவற்றைப் பொறுத்தவரை, அவர்களைக்காட்டிலும் உயர்ந்த வாழ்க்கைத்தரம் கொண்டவன் இன்றைய தொழிலாளி. அதிலும் சிறப்பாக, மருத்துவ வசதிகள், தொழில்பயிற்சி, பிரயாணம், கேளிக்கைபோன்ற வசதிகள் இன்று உள்ளன. 1880ஆம் ஆண்டிற்குப்பின் பிரிட்டனில் உண்மைக் கூலிகள் இரண்டு மடங்கிற்கு மேல் அதிகரித்துள்ளன.

மக்களின் இறப்புவீதமும் வெகுவாய்க் குறைந்துள்ளது. 19ஆம் நூற்றாண்டின் முற்பகுதியில் பிரிட்டனில் பிறந்த குழந்தைகளில் நான்கில் ஒரு பகுதியினர் ஐந்து வயதிற்குள் இறந்தனர். ஆனால், இன்று பிறக்கும் குழந்தைகளில் அவ்வாறு இறப்போர் 5 சதவீதம்தான். இதுபோன்றே எந்த வயதுத் தொகுப்பை எடுத்துக்கொண்டாலும் மக்களின் ஆயுள்காலம் இன்று அதிகரித்துள்ளதைக் காணலாம்.

தொழிலாளிகள் வேலைசெய்யும் நேரத்தை நாம் கணக்கிட்டால், நூறு ஆண்டுகளுக்கு முன் பிரிட்டனின் தொழிற்சாலைகளிலும் கட்டடங்களிலும் வேலை செய்த தொழிலாளிகள் வாரத்திற்கு அறுபது மணிநேரம் வேலை செய்தனர் என்று அறியவருகிறோம். பின் 1913-ல் அவர்களில் பலர் ஐம்பத்துநான்கு மணி நேரம் வேலை செய்தனர்; இன்று அத் தொழிலிலுள்ளோர் நாற்பத்தெட்டு மணி நேரம், அல்லது அதற்கும் குறைவாகத்தான் வேலை செய்கின்றனர். இன்று அதிகப்படியான வேலை நேரத்தையும் சேர்த்துச் சராசரியாகப் பார்த்தால் ஆண்கள் 47 மணி நேரத்திற்கும் குறைவாயும் பெண்கள் 40 மணி நேரத்திற்கும் குறைவாயும் வேலை செய்கின்றனர்.

18ஆவது நூற்றுண்டின் பிற்பகுதியில் பிரிட்டன் நாட்டில் நீராவி என்ஜின்களும் நூற்கும் ஜென்னிகளும் (spinning jenny) உள்ளடங்கப் பற்பல புத்தமைப்புகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டு அவை தொழில்களில் புகுத்தப்பட்டன. இத் தொழில் புரட்சியில்தான் தொழில்மயமான இக் காலம் தொடங்கியது. எனினும், இங்குக் குறிப்பிடத்தக்க பல உண்மைகள் யாவையெனில் பொறிவழித் தொழில்களும் விவசாயம் சாராத பிற தொழில்களும் வளர்ச்சி அடைவதற்குப் பயிர்த்தொழிலில் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி ஏற்படுவது அவசியம்; இல்லையேல், ஒரு நாடு தொழில்மயமான நாடாக விரைவில் மாற இயலாது. இன்று பொருளாதார வளர்ச்சியும் பொறியியல் முன்னேற்றமும் வலுமிக்க சக்திகளாக உள்ளன; தொழில் புரட்சி இன்னும் நடைபெற்றுக்கொண்டே இருக்கிறது.

பயிர்த்தொழில் கலையில் முன்னேற்றம் ஏற்படாதிருந்திருக்குமாயின், தொழில்மயமாக்கும் வேலை இன்றுள்ள அளவிற்கு ஏற்பட்டிருக்க முடியாது. மனிதனுக்கு இன்றியமையாதது உணவுதான். பிற்போக்கான நாடுகளில் இன்றும் காணப்படுவதுபோல், நிலத்தில் பாடுபடும் ஒருவன் தனது குடும்பத்திற்கு வேண்டிய அளவு உணவுப் பொருளைமட்டுமே உற்பத்தி செய்யமுடியுமென இருந்திருந்தால் இன்றுள்ள மக்களில் பெரும்பாலானோர் விவசாயத்தையே சார்ந்திருக்க வேண்டியவர்களாயிருப்பர். அப்போது மனிதனுக்கு இன்றியமையாத உணவைமட்டும் உற்பத்தி செய்திருக்கவே முடியும்; அவ்வாருயின் இதரதொழில்களைச் செய்வதற்கு அவர்களால் முடிந்திராது.

பிரிட்டன் நாட்டில் விவசாயக் கலையில் ஏற்பட்ட பல சீர்திருத்தங்கள்தாம் தொழில்புரட்சி ஏற்படுவதற்கு வாய்ப்பளித்தன. பழைய திறந்த வயல் சாகுபடிமுறை (openfield system) மறைந்தது; மாற்றுப் பயிர்முறை புகுந்தது; கால்நடைகளைப் பராமரிப்பதில் ஏற்பட்ட இனவிருத்தி வழிகளும் வளர்ப்பு முறைகளும் உற்பத்தியைப் பெருக்கின. அயல்நாடுகளிலிருந்து பிரிட்டனுக்கு மலிவாக உணவுப் பொருள்களை அளித்த ரயில்வேக்கள் தோன்றும்வரை, பிரிட்டன் ஒரு விவசாய நாடாகவே இருந்ததன்றி தொழில்மயமான நாடாக இல்லை என்பது உண்மையே. ஆனால், அயல்நாடுகளிலும் விவசாயத்தில் ஏற்பட்ட தொழில்நுட்ப வளர்ச்சிதான், விவசாயி தனது தேவைக்கு மேல் அதிகமாக உற்பத்திசெய்ய வழிவகுத்தது. அமெரிக்காவின் மொத்த மக்கள்தொகையில் ஒரு சிறுபான்மையோர்தாம் இன்று விவசாயத் தொழிலைச் சார்ந்து வாழ்கின்றனர். ஆஸ்திரேலியாவின் மக்கள் தொகையில் பாதிக்குமேல் ஆறு பெரிய நகரங்களில்தான் வாழ்கின்றனர். ஒவ்வோர் உழைப்பாளியின் உற்பத்தியையும் பெருக்கக் கூடிய விவசாய இயந்திரங்கள் கடந்த முப்பது ஆண்டுகளில்தான் செம்மையாக மேன்மையானதாக்கப்பட்டன. இன்று பிரிட்டனிலும்

'புதிய' நாடுகளிலும் பயிர்த்தொழில் பெரும்பாலும் இயந்திரங்களால் தான் செய்யப்படுகிறது.

தொடக்கத்தில் தொழில் புரட்சியின் வேகம் மெதுவாகத்தான் இருந்தது. 1776-ல் ஜேம்ஸ் வாட் (James Watt) என்பார் நீராவி என்ஜினைக் கண்டுபிடித்தார்; பின் 1783-ல் எல்லாவிதமான இயந்திரங் களும் நீராவியால் இயக்கப்பட்டுச் சுழல்முறையைக் கொண்டதாக மாற்றப்பட்டன; எனினும், 1800-ல் இங்கிலாந்து நாடு முழுவதிலும் 289 நீராவி இயந்திரங்கள்மட்டுமே இருந்தன. 1840 அல்லது 1850 வரை பிரிட்டன் நாட்டிலிருந்த பருத்தி நெசவுத் தொழிலைத் தவிர, ஏனைய தொழில்களில் தொழிற்சாலை முறையே இல்லை என்று கூறலாம். மற்ற நாடுகளிலோ இம் முறை அதைக்காட்டிலும் பின்னரே தோன்றியது.

தொழில் புரட்சிக்கு ஆதாரமான பொருள்கள் நிலக்கரியும் இரும்பும் என்று கருதப்படுகின்றன. இவ்விரண்டு பொருள்களின் உற்பத்தி அளவினைப் புள்ளிவிவரங்களால் அறியும்போது, தொழில் புரட்சி எவ்வளவு மெதுவாக ஏற்பட்டது என்பது தெளிவாகும். 1800-ல் உலகில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட நிலக்கரியின் மொத்த அளவு 12 மில் லியன் டன்கள்தான்; பின் 1849-ல் அது 45 மில்லியன் டன்களாகவும், 1890-ல் 500 மில்லியன் டன்களாகவும், 1913-ல் 1,200 மில்லியன் டன்களாகவும் அதிகரித்தது. ஆனால், தொழில் புரட்சியின் வேகத்தை நிலக்கரியின் உற்பத்தி அளவைமட்டும்கொண்டு கணிப்பது அவ்வளவு உசிதமன்று. நிலக்கரிக்குப் பதிலாக எண்ணெயும் (நீரின் சக்தியிலிருந்து பெரும்பாலும் கிடைக்கும்) மின்சாரமும் ஓரளவிற்குப் பயன்படுத்தப் படுகின்றன. 1913-ல் சுத்தம் செய்யப்படாத பெட்ரோலியத்தின் (crude petroleum) மொத்த உற்பத்தி அளவு 50 மில்லியன் டன்களே; ஆனால், இன்று 1,000 மில்லியன் டன்களுக்குமேல் அது அதிகரித் துள்ளது. கடந்து இருபது ஆண்டுகளுக்குள் மின்சார சக்தியின் உற் பத்தி நான்கு மடங்கிற்குமேல் அதிகரித்து, இன்று ஏறக்குறைய 2,500 மில்லியர்டு கிலோவாட்-மணிகள் ஆக உள்ளது. தேனிரும்பின் மொத்த உற்பத்தி அளவு 1800-ல் 200,000 டன்களுக்கும் குறைவாக இருந்தது; பின் 1870-ல் 10 மில்லியன் டன்களாகவும், 1940-ல் 40 மில்லியன் டன்களாகவும் அதிகரித்துள்ளது. தொழில் புரட்சியின் வேகத்தைக் கணிப்பதற்கு இப்பொழுது எஃகு உற்பத்தி அளவே சிறந்த ஆதாரமாகும். தேனிரும்பிற்குப் பதிலாக எஃகு துண்டுகளைப் பயன்படுத்துவதால், 1900ஆம் ஆண்டிற்குப்பின் எஃகு உற்பத்தி தேனிரும்பின் உற்பத்தியைவிட அதிகரித்துவிட்டது. இன்று ஆண் டொன்றுக்கு 350 மில்லியன் டன் எஃகு உற்பத்தியாகிறது.

தொழில் புரட்சி ஏன் இவ்வளவு மெதுவாக நடைபெற்றது? பொதுவாக, தொழில்நுட்ப அறிவில் ஏற்பட்ட வளர்ச்சியையும் புத்தாக்க முறைகளையும் பல்வேறு தொழில்களில் புகுத்துவதற்குமுன் அத் தொழில்களுக்குச் சிறப்பாக நிலக்கரிச் சுரங்க வேலைகளுக்குத் தொழிலாளிகள் இடம்பெயர வேண்டியிருந்தது; புதுமையான முறைகளிலும், புதிய திறமைகளிலும் தொழிலாளிகள் பயிற்சி பெறவேண்டியிருந்தது; மக்கள் சேமிப்பதற்கும் அவற்றை முதலீடு செய்வதற்கும் வசதிவேண்டியிருந்தது; அதோடு அங்காடியின் விரிவடைவும் அவசியமாயிருந்தது. எனவே, இவற்றிற்கெல்லாம் காலம் வேண்டியிருந்தது.

19-ஆவது நூற்றாண்டின் இறுதிவரை சில நாடுகளில் ஏதாவதொரு வகையில் பண்ணை அடிமைமுறை நிலவியிருந்ததால், தொழிலாளிகள் அந்தந்த இடங்களிலேயே பிணைக்கப்பட்டிருந்தனர். பிரிட்டனில் தொழிலாளிகள் எங்கு வேண்டுமானாலும் செல்லுவதற்கு உரிமை பெற்றிருந்தனர்; எனினும், (பெரும்பாலான மக்கள் தென்பகுதியிலேயே வாழ்ந்ததால்) இங்கிலாந்தின் வடபகுதிக்குச் சென்று இதர தொழில்களில் புகுவதற்குப் பலர் தயங்கினர். எனவே, தொழில் புரட்சியின் தொடக்கத்தில் அயர்லாந்திலிருந்து குடிவந்தவர்கள் பல தொழிற்சாலைகளில் பெரும் எண்ணிக்கையில் காணப்பட்டனர்.

புதிய இயந்திரங்களைச் செய்யவும், அவற்றைப் பழுதுபார்க்கவும், அவைகளை இயக்கவும் தொழிலாளிகளுக்குப் பயிற்சி வேண்டியிருந்தது. நீராவி இயந்திரங்களும் என்ஜின்களும் தொடக்கத்தில் கையினால் செய்யப்பட்டவைகளாயிருந்தன. அவைகளில் பல குறைபாடுகள் இருந்தமையால், அடிக்கடி அவைகள் கெட்டுப்போயின. 1825-க்குப் பின்னர்தான் திருத்தமான புதிய இயந்திரச் சாதனங்கள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டன. இவைகள் ஒரே மாதிரியானவைகளாகவும் பொருத்தமான அளவினவாகவும் இருந்தன; மேலும், பேரளவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டன. அதனால் இயந்திரச் சாதனத்தொழில் ஒரு புரட்சிகரமான மாறுதலை அடைந்தது.

மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் மிகத் தாழ்வான நிலையில் இருந்ததால் அவர்களால் சேமிக்க முடியவில்லை. அதோடு, நாட்டின் நன்மைக்காகவும், (சில வேளைகளில்) ஆட்சி செய்தவர்களும் அவர்களுக்கு வேண்டியவர்களும் சர்வாதீன இலாபத்தை அடைவதற்காகவும் பல சட்டங்களும் கட்டுதிட்டங்களும் சில நாடுகளில் ஏற்படுத்தப்பட்டிருந்தன. எனவே, இவைகள் மக்கள் சொந்தமாக முதலீடு செய்வதற்குத் தடையாயிருந்தன.

மேலும், ஒரு துறையில் மேன்மையான தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துவதற்கு மற்றத் துறைகளில் முன்னேற்றம் ஏற்படும்வரை காத்திருக்கவேண்டியிருந்தது. ஆனால், மற்றத் துறைகளில் முன்

னேற்றம் ஏற்படப் பல ஆண்டுகளாயின. எடுத்துக்காட்டாக, நூலைப் பக்குவப்படுத்துவதிலும் நூற்பதிலும் ஏற்பட்ட திருத்தங்களின் விளைவாகப் பெருமளவில் நூல் உற்பத்தியானபோதிலும், அந் நூல் முழுவதும் பயன்படுத்தப்படுவதற்கு விசைத்தறிகள் அவசியப்பட்டன. ஆனால், விசைத்தறிகள் கண்டுபிடிக்கப்படுவதற்குப் பல ஆண்டுகளாயின; துணி உற்பத்தியின் இறுதியான நிலை வேலைகளிலே சீர்திருத்தம் ஏற்பட இன்னும் பல ஆண்டுகளாயின. இதுபோன்றே நிலக்கரிச் சுரங்கவேலை, இரும்பை உருக்கி அதிலிருந்து பல பொருள்கள் செய்யும் வேலை ஆகியவற்றில் நுட்பமான பல சீர்திருத்தங்கள் ஏற்படும்வரை இயந்திர உற்பத்தி வேலை காத்திருக்கவேண்டியிருந்தது.

எல்லாத் தடைகளையும்விட மிக முக்கியமான தடையாக இருந்தது யாதெனில், அது போக்குவரவுச் செலவு அதிகமாயிருந்ததே. 18ஆம் நூற்றாண்டில் விலை உயர்ந்த பொருள்களைமட்டும் போக்குவரத்துச் செய்வதுமட்டுமே இலாபகரமாயிருந்தது. மெகாடம் (Macadam) என்பவரும் இன்னும் சிலரும் சாலைகளில் பல திருத்தங்கள் செய்தனர்; பின்னர்தான் கால்வாய்கள் வெட்டப்பட்டன; போக்குவரவிற்குத் தகுந்தவிதமாய் நதிகளும் செம்மையாக்கப்பட்டன. எனினும், ரயில்வேக்கள்தாம் போக்குவரவுத் துறையில் மிகப்பெரிய மாறுதலை ஏற்படுத்தின. பொது ரயில்வே ஸ்தாபனங்களில் முதன் முறையாக நீராவி என்ஜினைப் பயன்கொண்ட ஸ்தாபனம் 'ஸ்டாக்டன் அண்டு டார்லிங்டன்' (Stockton and Darlington) என்னும் ஸ்தாபனமே. இது 1825ஆம் ஆண்டில் செயல்பட ஆரம்பித்தது. எனினும், 19ஆம் நூற்றாண்டின் பிற்பகுதியின் ஆரம்பத்தில்தான் பிரிட்டன் நாட்டில் முக்கியமான இடங்களிலெல்லாம் ரயில்வேக்கள் நிறுவப்பட்டு ஓரளவு முடிந்தன; இன்று முன்னேற்றமடைந்துள்ள இதர நாடுகளிலெல்லாம் அதற்குப் பின்னரே ரயில்வேக்கள் தோன்றின. எனவே, ரயில் போக்குவரத்து வளர்ச்சியும் கப்பல்கட்டும் தொழிலில் இடைவிடாது ஏற்பட்ட முன்னேற்றமும் சேர்ந்து ஓர் உலக அங்காடியை உருவாக்கின.

சிறப்புத் தேர்ச்சியின் விளைவாகவும் பேரளவு உற்பத்தியின் விளைவாகவும் தோன்றிய வர்த்தகப் பெருக்கம் தடையிலா வாணிபக் கருத்தின் போக்கால் ஓரளவிற்கு உந்தப்பட்டது. போக்குவரவுச் செலவு ஏற்றமாயிருந்ததற்கும், பொருள்களைப் போக்குவரத்துச் செய்வதற்குத் தடையாயிருந்ததற்கும் காரணமாயிருந்த சுங்கவரிகளும் (tariffs) வழிச் சுங்கங்களும் (tolls) ஒன்று குறைக்கப்பட்டன, அல்லது நீக்கப்பட்டன.

இன்று பிரிட்டன், அமெரிக்கா ஆசிய மேற்கத்திய நாடுகளுக்கும் இந்தியா ஆகியவைபோன்ற பின்தாங்கிய நாடுகளுக்குமிடையே

முக்கியமானதொரு வேறுபாடு உண்டு. பின்தங்கிய நாடுகளில் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் மேற்குநாட்டு மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத் தைக் காட்டிலும் தாழ்வாயுள்ளது. அதோடு, அந் நாட்டு மக்களின் இறப்புவீதம், குறிப்பாகக் குழந்தைகள், சிறுவர்கள் ஆகியோரின் இறப்புவீதம் அதிகமாயுள்ளது. அந் நாடுகளிலெல்லாம் பெரும்பாலான மக்கள் இன்னும் விவசாயத்தையே நம்பி வாழ்கின்றனர். இவ்வாறாக, பல காரியங்களைப் பொறுத்தவரை அந் நாடுகளின் தற்போதைய நிலை, தொழில்புரட்சி ஏற்படுமுன் இருந்த பிரிட்டனின் நிலையையே ஒத்திருக் கிறது. எனவே, அந் நாடுகள் பிற நாடுகளின் உதவியின்றித் தொழில் மயமாக்கப்பட வேண்டுமாயின், பெருமளவில் முதலும் வேண்டும்; பயிற்சிபெற்ற உழைப்பாளிகளும் வேண்டும். என்றாலும், தொழில் புரட்சிக்குமுன் இருந்த பிரிட்டனைக்காட்டிலும் அவைகள் இன்று சாதக மான நிலையில் உள்ளன. அதாவது உலக அங்காடியையும் மேற்கு நாடுகளின் தொழில்நுட்பத்தையும் அவைகள் எளிதாகப் பயன் கொள்ளும் நிலையில் உள்ளன. ஆனால், அதே சமயத்தில் அந் நாடு களில் பல எச்சமான மக்கள் தொகையைக் கொண்டனவாயும் உள்ளன.

தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி 1800ஆம் ஆண்டோடு நின்றுவிடவில்லை. மாறாக, அது முன்பைவிட அதிக விரைவாகத் தொடர்ந்து வளர்ச்சி பெற்று வருகிறது. விசைச்சக்தியைப் பெறுவதற்கு உள் எரியும் என்ஜின்கள் (internal combustion engine), மின்சாரசக்தி ஆகிய பல புதிய சாதனங்களை இன்று நாம் பயன்படுத்துகிறோம்; ஒருவேளை நாளை அணுசக்திகளையும் நாம் பயன்படுத்தலாம்! ரயில்கள், கப்பல்கள், மோட்டார் வாகனங்கள், ஆகாய விமானங்கள் ஆகிய வற்றைக்கொண்டு உலகினை நாம் திறந்துவைத்துள்ளோம். தந்தி, தொலைபேசி, ரேடியோ ஆகிய விரைவான தொடர்பு சாதனங்களையும் நாம் உருவாக்கியுள்ளோம். விஞ்ஞானிகளும், பொறியியல் வல்லுநர் களும், இன்னும் ஏனையோரும் பொருளாதாரச் செயல்களின் ஒவ்வொரு துறையிலும் எண்ணிலடங்காச் சீர்திருத்தங்களைச் செய்துள்ளனர். மோட்டார் வாகனம், மட்டி மண்ணெண்ணெய், ரப்பர், ஆகாய விமானம், ரேடியோ, தொகுப்பு நாரியற்பொருள்கள் (synthetic fibres), பிளாஸ்டிக், இணைப்பு இரசாயனப் பொருள்கள் (synthetic chemicals), மருந்துவகைகள் ஆகிய பல பொருள்களின் அபிவிருத்தி யின் காரணமாகப் பற்பல புதிய தொழில்கள் இந்த நூற்றாண்டில் தோன்றியுள்ளன.

தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியை, விவசாயம், பொறிவழித் தொழில்கள், போக்குவரவு ஆகிய துறைகளுக்குமட்டும் பொருந்தக்கூடியதாக நாம் கருதக்கூடாது. மற்றத் துறைகளில் ஏற்படுகின்ற புத்தமைப்பு களும் முக்கியமானவைகளே. உதாரணமாக, செக்குகளைப் (cheques) பயன்படுத்தலும், வரையறுக்கப்பட்ட கடன் பொறுப்பு முறையும்

(limited liability), செலவுக் கணிப்பில் (cost accounting) ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றங்களும், தொழிலும், வாணிபமும் வளர்ச்சியடைய பெரிதும் உதவியுள்ளன. மருத்துவத்துறையில் தொடர்ந்து ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றம் தொழிலாளிகளின் ஆற்றலை அதிகரித்துள்ளது.

என்றுமில்லாத முறையில் இன்று பலர், சிறப்பாகப் பெரிய நிறுவனங்களிலும் அரசாங்கத்திலும் பணியாற்றுகின்றார்கள். அவர்கள் ஒவ்வொரு துறையிலும் பல்வேறு ஆராய்ச்சிகளில் முனைந்துள்ளனர். ஆண்டுதோறும் பல்லாயிரக்கணக்கான புத்தமைப்புகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டு, அவை பொருளாதாரச் செயல்களின் பல்வேறு துறைகளிலும் புகுத்தப்பட்டு வருகின்றன. தனிப்பட்ட முறையில் எந்த ஒரு புத்தமைப்பும் அவ்வளவு முக்கியமானதாக இல்லாமலிருக்கலாம்; ஆனால், அவைகளெல்லாம் ஒன்றோடொன்று இணைந்து உற்பத்தி முறைகளில் அல்லது அங்காடிக்கு வரும் புதிய பண்டங்களில் பல மாறுதல்களையும் திருத்தங்களையும் செய்துகொண்டே இருக்கின்றன. 1920ஆம் ஆண்டின் பிற்பகுதியில் அமெரிக்க நாட்டின் தேசிய உற்பத்தி எவ்வளவு அதிகமாயிருந்ததெனின், அக் காலத்தியப் பொருளாதார வாதத்தில் அவ்வுற்பத்தி அளவே முதலிடம் பெற்றது என்று மதிக்கும் அளவுக்கு அதிகமாயிருந்தது. அப்போதிருந்ததைக் காட்டிலும் அதன் தேசிய உற்பத்தி அளவு இன்று இருமடங்கு அதிகமாகியுள்ளது. இதற்கு முதல் வளர்ச்சி ஓரளவிற்கு முக்கிய காரணமாயிருப்பினும் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சிதான் முதன்மையான காரணமாகும். இத் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியின் காரணமாக மேற்கு நாடுகளிலுள்ள உழைப்பாளிகளின் தலா உற்பத்தி ஆண்டுதோறும் இரண்டு சதவீதத்திற்குமேல் அதிகரித்துக்கொண்டே செல்கிறது.

இருப்பினும், பொருளாதார வளர்ச்சிக்குப் பல அச்சங்கள் உள்ளன என்பதை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. இக் காலத்திய யுத்த முறை பயங்கரமான நாசத்தை உண்டுபண்ணக்கூடியதாகும்; பொருளாதார மந்தநிலைகள் ஏற்படின் பெரும்பான்மையோர் வேலையின்மை அடைவர். பெருகிவரும் மக்கள் தொகையைச் சமாளிப்பதற்குச் சில நாடுகள் சிரமப்பட்டுக்கொண்டிருக்கின்றன; விவசாயிகள் உட்பட எல்லா உழைப்பாளிகளும் தங்களுக்குள் பல சங்கங்களை ஏற்படுத்திக்கொண்டு, தங்களின் உற்பத்தி அளவு வீதத்தைக் காட்டிலும் உயர்ந்த கூலிகள் வேண்டுமெனக் கோரிக்கொண்டிருக்கின்றனர்; இப் போக்கு நீடிக்குமாயின், அது பண வீக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும். தேசிய அடிப்படையில் ஒவ்வொரு நாடும் தத்தம் பொருளாதார வளர்ச்சியைக் காணும் முயற்சியில் உலக வியாபாரத்திற்குப் பெருந்தடைகள் ஏற்படலாம். இருப்பினும், உழைப்போரின் தலா உற்பத்தியை அதிகரிக்கவும், வாழ்க்கைத்தர

நிலையை உயர்த்தவும்கூடியதொரு வலுவான சக்தி, அதாவது விஞ்ஞானம், புத்தமைப்பு ஆகியவற்றின் வளர்ச்சி வேகம் நாள்தோறும் ஏற்பட்டுக்கொண்டும் அதிகரித்துக்கொண்டும் இருக்கிறது. மக்களின் பொருளாதாரச் செழிப்புத் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியில்தான் உள்ளது.

2. தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியும் வேலையின்மையும் (Technical Progress and Unemployment)

உழைப்பாளிகளுக்குப் பதிலாக இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்துவது தான் தொழில் புரட்சி எனப்படும். சின்னஞ்சிறு கருவிகளை அல்லது பொறிகளைக்கொண்டு தொழிலாளிகள் தம் கைகளினால் செய்துவந்த வேலைகள் நுணுக்கமான பெரிய இயந்திரங்களால் செய்யப்பட்டன. இவ்வாறாக மனித உழைப்பிற்குப் பதிலாக இயந்திரங்களையோ அல்லது இதர முதற்கருவிப் பொருள்களையோ பயன்படுத்தும் முறை இன்றும் தொடர்ந்து ஆளப்பட்டு வருகிறது. அறுவடை செய்வதற்கு இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தினால் ஒரு சில தொழிலாளிகளே போதும். கப்பலில் சரக்குகளை ஏற்றவும் கப்பலிலிருந்து இறக்கவும் இயந்திர சாதனங்களைப் பயன்படுத்தும்போது ஒவ்வொரு டன் பாரத்திற்கும் வேண்டிய கப்பல்துறைக் கூலியாட்கள் முன்னைவிடக் குறைவாகவே தேவைப்படுவர். ஒரு குடைவு இயந்திரம் (Excavator) ஒவ்வொரு தடவையும் அரை டன் மண்ணைத் தோண்டி எடுத்து அதை அறுபது அடிக்கு அப்பால் குவித்துவிடுகிறது. இவ் வேலையை மண்வெட்டி ஆட்களைக் கொண்டு செய்வதாயிருந்தால் குறைந்தபட்சம் 40 பேர் தேவைப்படுவர். ஓர் அலுவலகத்தில் முன்பு செய்த அதே வேலையைக் கணக்கிடு இயந்திரங்கள் (calculating machines), இதர அலுவலகக் கருவிகள் ஆகியவற்றைக்கொண்டு செய்வதற்கு ஒரு சில எழுத்தாளர்களும் கணக்காளர்களும் இருந்தால் போதும். நாம் செய்திகள் வாசிக்கும்போது அடிக்கடி பின்வரும் செய்திபோன்ற புதுமையான செய்திகளை வாசிக்கிறோம் :[1]

'ஃபோர்டு மோட்டார் கம்பெனி தானாக இயங்கும் பொறிகள் பொருத்தப்பட்டுள்ள முதல் தொழிற்சாலையை அண்மையில் கிளீவ்லண்டில் (Cleveland) ஆரம்பித்துள்ளது. இத் தொழிற்சாலையில் எலெக்ட்ரானிக் (electronic) விசைகளின் துணையுடன் 250 தொழிலாளிகள், பழைய முறையில் 2,500 தொழிலாளிகளைக்கொண்ட தொழிற்சாலை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய என்ஜின்களைவிட இரண்டு மடங்கு அதிகமாக உற்பத்தி செய்யமுடியுமென்று விவரிக்கப்பட்டுள்ளது.'

1 'எக்கானமிஸ்ட்' (Economist) என்னும் பத்திரிகையிலிருந்து—1953ஆம் ஆண்டு மே மாதம் 23ஆம் தேதி வெளியீடு, பக்கம் 514.

இவ்விதமான மாறுதல், தொழிலில் ஏற்படும்போது பல தொழிலாளிகள் வேலையிலிருந்து வெளியேற்றப்படுவர் என்னும் அச்சம் உண்டாவது தெளிவு. இதன் காரணமாகத்தான் 19ஆம் நூற்றுண்டின் தொடக்கத்தில் லுடிட்டிஸ் (Luddites) என்ற இனத்தவர் கலகம் செய்து இயந்திரங்களையெல்லாம் உடைத்துத் தூள் தூளாக்கினர்; அதன்பின் இதர நாடுகளிலுங்கூட தொழிலாளிகளை மிச்சம்செய்யும் முறைகளைப் புகுத்தினுல் தங்கள் வேலை போய்விடுமே என்ற பயத்தால் தொழிலாளிகள் இம் முறைகளை எதிர்த்தனர்.

எல்லாப் புத்தமைப்புகளுமே தொழிலாளிகளை மிச்சம் செய்யக் கூடியன என்று சொல்லமுடியாது. பல புத்தமைப்புகள் குறிப் பிட்டதோர் அளவு உற்பத்தி செய்வதற்கு முன்னைவிடக் குறைந்த அளவு மூலதனம் பயன்படும்வகையில் உற்பத்தித் தளவாடங்கள், துணைச்சாதனங்கள் ஆகியவற்றின் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக் கின்றனவாய்மட்டும் உள்ளன. எனினும், இவைகளும்கூட வேலை யின்மை ஏற்படக் காரணமாயிருக்கலாம். உதாரணமாக, பாய்லர் செய்வதில் ஏற்படும் சீர்திருத்தங்கள் சராசரி ஒரு பாய்லருக்கு வேண்டிய நிலக்கரியின் அளவைக் குறைத்துள்ளன; எனவே, இச் சீரமைப்புகள் நிலக்கரிச் சுரங்கத் தொழிலாளிகளில் சிலருக்கு வேலையின்மையை ஏற்படுத்தியிருக்கலாம். அண்மையில் மின்பகுப்பு முறைகளில் (electrolytic process) ஏற்பட்டுள்ள சீர்திருத்தங்கள் முன்பைவிடப் பாதி அளவு மேற்பூச்சுப் பூசி வெள்ளீயத் தகடுகளைச் செய்வதற்கு வழி வகுத்துள்ளன; இதன் விளைவாகப் பல வெள்ளீயச் சுரங்கத் தொழிலாளிகளும் வெள்ளீயத் தகடு செய்வோரும் வேலையிழக்க நேரிடலாம். இதுபோன்றே பயிர்த்தொழிலில் அதிக விளைச்சலைப் பெறுவதற்காக அதிக விளைச்சல்தரும் பயிர்வகைகளைப் புகுத்தும் போதும் கால்நடைகளை அபிவிருத்தி செய்யும்போதும் குறிப்பிட்டதோர் அளவுப் பலனைத் தருவதற்கு அவ்வளவு தொழிலாளிகள் தேவை இல்லையாதலால் பலர் வேலையிழக்க நேரிடுகிறது.

எனினும், புத்தமைப்புகளின் விளைவாகப் பெருமளவில் வேலை யின்மை ஏற்படுவதும் அது நீண்டகாலம் நீடித்திருப்பதும் சாதாரணமாக நிகழ்வதில்லை. மொத்தத்தில் தொழில்மயமாக்கும் ஏற்பாடு மொத்த வேலை வாய்ப்பினை அதிகப்படுத்தியுள்ளது. உதாரணமாக, 1800-ல் பிரிட்டனிலிருந்த தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை சுமார் ஐந்து மில்லியன்தான்; ஆனுல், இன்றே இருபத்தி நான்கு மில்லியன் தொழிலாளிகள் உள்ளனர். எனினும், பிரிட்டனில் வேலை நிறைவு உள்ளது. 1930-லிருந்து 1939 வரை அமெரிக்காவில் ஏற்பட்ட கொடும் வேலையின்மைக்குக் காரணம் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சிதான் என்று சில அறிஞர்கள் வாதித்தனர். அதற்குத் 'தொழில் நுண்ணியல் சார்ந்த வேலையின்மை' (technological

unemployment) என்னும் பெயரை வழங்கினர். அவ் வேலையின்மை முதலீட்டு வாய்ப்பின்மை (investment opportunity) வறட்சியாக்கிய தன் விளைவாகத்தான் ஏற்பட்டது என்றும் குறைகூறினர். ஆனால், உலக யுத்தத்திற்குப்பின் அமெரிக்காவிலுள்ள வேலை வாய்ப்பு என்றுமே இல்லாத அளவிற்கு அதிகரித்துள்ளது என்பதும் முதலீட்டு வாய்ப்பும் அங்குப் பெருகியுள்ளதென்பதும் வெளிப்படை. மேலும் 1930–39-ல் ஏற்பட்ட வேலையின்மை தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியால் ஏற்பட்டதன்று; பிற காரணங்களால்தாம் ஏற்பட்டதென்று இப்போது கூறப்படுகிறது.

சில தொழில்களில் ஏற்பட்டுள்ள தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி மொத்த வேலை அளவை அதிகரித்துள்ளதோடு அவற்றின் உற்பத்திப் பொருள் களின் செலவுகளையும் விலைகளையும் குறைத்துள்ளது. எனவே, என்று மில்லாத அளவிற்கு அப் பொருள்களின் தேவை அளவும் பெருகி யுள்ளது. எனவே, அவற்றின் வேலை வாய்ப்பும் அதிகரித்துள்ளது. மோட்டார்கார் தொழில் இதற்குச் சிறப்பான சான்றாகும். இன்று இத் தொழிலில் முன்பைவிட அதிகமான தொழிலாளிகள் பணியாற்று கின்றனர். கன்வெயர் பெல்ட் முறையும் பேரளவு உற்பத்தியும் சேர்ந்து கார்களின் விலைகளைத் தாழ்த்தியுள்ளமையே இதற்குக் காரணமாகும். தொழிலாளிகளை மிச்சம்பண்ணும் இவ்வகையான புத்தமைப்புகள் பொறிவழித் தொழில்களில்தாம் அதிகமாயும் சிறப்பாயும் காணப்படுகின்றன. எனினும், பிரிட்டனிலுள்ள பொறி வழித் தொழில்களிலுள்ள வேலைகள் அதிகரித்துள்ளன; இன்றும் அதிகரித்துக்கொண்டிருக்கின்றன. இவ் வதிகரிப்பின் வீதம் மக்கள் தொகைப் பெருக்க வீதத்தைக்காட்டிலும் உயர்வாகத்தான் உள்ளது. போக்குவரத்துத் துறையிலுள்ள தொழில்களிலும் தொழிலாளிகளை மிச்சம் பண்ணும் பொறிகள் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்பட்டு வருகின்றன; இருப்பினும் சாரட்டு வண்டிகள், பாய்மரக் கப்பல்கள், கால்வாய்த் தெப்பங்கள் ஆகியவை பயன்பட்ட காலத்தைவிட பன்மடங்கு தொழிலாளிகள் இத் தொழிலில் வேலை செய்கின்றனர். மேலும், தொடர்ந்து ஏற்பட்டுவரும் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியால் போக்குவரத்துக் கட்டணங்கள் குறைக்கப்பட்டுள்ளன; அதன் விளைவாகப் போக்குவரத்து வசதிகளுக்குள்ள தேவையும் பெருகி யுள்ளது.

எனினும், ஒரு தொழிலை இயந்திரமயமாக்கும்போது அல்லது அதில் இதர தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி ஏற்படும்போது, அத் தொழிலி லுள்ள மொத்த வேலை அளவு, தற்காலிகமாகிலும் குறையத்தான் செய்கிறது; சில தொழிலாளிகள் தாற்காலிகமாக வேலை இழக்க நேரிடுகிறது. ஆனால், ஏன் அவர்கள் வேறு எங்காகிலும் வேலை தேடக்கூடாது என்பதற்கு அடிப்படையான காரணம் எதுவும் கிடையாது. இதர வேலைகள் குறிப்பிட்ட அளவே உள்ளன என்று

கருதுவதும், அவ் வேலைகளையும் இயந்திரங்கள் பெரும்பாலும் செய்கின்ற காரணத்தால் உழைப்பாளிக்கு வேண்டிய அளவு வேலை கிடைக்காது என்று நினைப்பதும் முற்றிலும் தவறானதாகும். தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியின் விளைவாக ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு உற்பத்தி செய்வதற்கு முன்பைவிடக் குறைவான எண்ணிக்கையில்தான் தொழிலாளிகள் வேண்டியதிருக்கும் என்றாலுங்கூட, அத் தொழிலில் உற்பத்தியாகும் பொருளுக்குள்ள தேவை அதே அளவாக இருப்பதில்லை. மாறாக, நாம் எதிர்பார்க்கும் அளவைவிட அது அதிகமாகத் தேவைப்படுகிறது. ஏனெனில், மக்களின் விருப்பங்கள் எல்லையற்றன. அமெரிக்கா போன்ற ஒரு செல்வ நாட்டிலும்கூட வறுமை உண்டு. நாமெல்லோரும் இன்று நுகர்வதைக் காட்டிலும் அதிகமாக நுகர முடியும். இன்று உண்பதைக்காட்டிலும் அதிக அளவு உண்ண முடியாவிட்டாலும்கூட, அதிகச் சத்துநிறைந்த உணவை உண்ணக் கூடும்; இன்று அணிவதைக்காட்டிலும் மேலான ஆடைகளை அதிகமாய் அணியமுடியும்; இன்றுள்ளவற்றைவிட மேலான வீடுகளில் நாம் வாழக்கூடும். உண்மை வருவாய் உயரும்போது அவ் வருவாயின் பெரும்பகுதியைப் பொறிசெய் பொருள்களுக்காகவும், மருத்துவப் பணிகள், கல்வி, பிரயாணம், விளையாட்டு, கேளிக்கை ஆகியவற்றிற்காகவுமே செலவிட நேரிடுகிறது. தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி ஒரு பண்டத்தின் விலையைக் குறைப்பதனால் அல்லது அப் பண்டத்தைக் குறைந்த அளவில் பயன்படுத்த வழிகாட்டுவதனால் மக்கள் தங்களின் வருவாயில் ஒரு சிறு பகுதியைமட்டுமே அப் பண்டத்திற்காகச் செலவிடுவர்; அப்போது அங்காடிக்குப் புதிதாக வந்துகொண்டிருக்கும் பண்டங்களுக்கும் இதர பொருள்களுக்கும் செலவிடுவதற்கு முன்பைவிட அதிக அளவுப் பணம் அவர்களிடமிருக்கும்.

தொழில் நுண்ணியல் சார்ந்த வேலையின்மையைத் தவிர்க்கும் பிரச்சினை, புதிய முதலீட்டிற்கான செலவீடும் உள்ளடங்க மொத்தச் செலவோட்டம் குறையாது பேணும் பிரச்சினையாகவும் ஓரளவு உள்ளது. கணிசமான எண்ணிக்கையில் தொழிலாளர்கள் வேலையினின்று நீக்கப்பட்டுவிட்டால் அவர்களிடம் செலவழிப்பதற்குள்ள பணம் முன்பைவிடக் குறைவாகத்தான் இருக்கும். எனவே, பணத்திற்கேற்படும் மொத்தத் தேவை குறையாமல் கண்காணிக்கப்பட்டாலன்றி, அவர்களிடமுள்ள குறைந்த செலவுச்சக்தி வேலையின்மையை மேலும் மேலும் பெருக்கிக்கொண்டு செல்லும். இப் பிரச்சினை தொழிலாளிகளின் இடப்பெயர்ச்சியையும் ஓரளவு சார்ந்ததாகும். வேலையினின்று நீக்கப்பட்ட உழைப்பாளிகள் தங்களின் பழைய வேலைகளையும் தொழில்களையும் விட்டுவிட்டுச் சிலவேளை புதிய மாவட்டத்திற்குச் சென்று வேறுவகையான வேலைகளை எய்த நேரிடும். அந் நிலையில் மக்கள் தொகை மாறுமலோ அல்லது குறைந்து,

கொண்டோ செல்லும் நிலைமைகளைவிட வளர்ந்து செல்லும் நிலைமையில் இம் மாறுபாடுகளுக்கேற்பச் சரிபடுத்திக் கொள்ளுவது எளிதாயிருக்கும்.

தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி வேலையின்மை நிலையை ஏற்படுத்துவதால் அவ் வளர்ச்சியை நிராகரித்துவிட வேண்டுமா என்பது கருத்து வேறுபாடு கொண்டதொரு கேள்வியாகும். இங்கு என்னுடைய சொந்தக் கருத்து வருமாறு: தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியினால் ஓரிரு தலைமுறை காலத்திற்குள் தலா உற்பத்தி அளவு இருமடங்கு அதிகரித்தாலும் அதிகரிக்கலாம்; எனவே, தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியினால் ஏற்படும் பலன்களை நாம் பெறவேண்டும். ஆனால், அதேசமயத்தில் வேலை நிலையைப் பேணிப் பராமரிக்கவும் எல்லாவிதமான முயற்சிகளையும் நாம் மேற்கொள்ளவேண்டும். பிரிட்டன் நாட்டைப்போன்று பன்னாட்டு வணிகத்தைப் பெரிதும் சார்ந்துள்ள ஒரு நாட்டிற்கு வேறு வழியே கிடையாது. எனவே, தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியின் உச்சநிலையில் அந் நாடு இருக்க வேண்டியுள்ளது; இல்லையெனில், தனது ஏற்றுமதிப் பொருள்களை அது விற்க இயலாது. புதிய உற்பத்தி முறைகளை மேற்கொள்ளத் தவறிவிட்டால் அந் நாட்டின் வேலையின்மைப் பிரச்சினை தணிவதற்குப் பதிலாகத் தளிர்க்க நேரிடும்.

3. தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியும் பழையன கழிதலும் (Technical Progress and Obsolescence)

இன்றுள்ளதைக்காட்டிலும் மேன்மையானதொரு புதிய இயந்திரம் அல்லது முதற்கருவிப்பொருள் ஒரு வேலையை நன்றாகச் செய்யக்கூடும் என்பதைத் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி புலனாக்குகிறது. எனவே, இப் புதுவகையான முதற்கருவிப்பொருள் பழையவகையின் மதிப்பைக் குறைத்துவிடுகிறது. புதுவகையான இயந்திரங்கள் பழையனவற்றைக் காட்டிலும் மலிவாக உற்பத்தி செய்வதால் அப் பொருளின் விலையும் குறைய நேரிடுகிறது; ஆகவே, பழையன முன்னைக்காட்டிலும் குறைவாகவே ஈட்டம்பெற நேரிடுகிறது.

ஒவ்வொரு தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியும் யாருக்காவது ஏதாவது நட்டத்தை உண்டாக்குகிறது. செயற்கை உரங்கள் சிலி (Chile) நாட்டிலுள்ள உப்புச் சுரங்கங்களின் வருவாயைக் குறைத்துவிட்டன; நைலான் துணி பட்டுத்தொழிலைப் பெரிதும் பாதித்துள்ளது. சாலைப் போக்குவரத்தில் ஏற்படும் முன்னேற்றம் ரயில்வேயின் வருவாயைக் குறைக்க முற்படுகிறது; டெலிவிஷன் சினிமாக்களைப் பாதித்துள்ளது. ஆனால், மேன்மையான முறைகளை அல்லது திருத்தமான பண்டங்களை உற்பத்தித் துறையில் நாம் கடைப்பிடிக்கக்கூடாதென்பதற்கு இது காரணமாகாது. பொருளாதாரச் செயல்களின் குறிக்கோள், மக்களின்

விருப்பங்களைக் கூடுமானவரை முழு அளவிற்குத் திருப்தி செய்ய வேண்டும் என்பதேயன்றி, தற்போது சொத்துகளை உடையோர்—அவை அரசாங்கமாகவே இருந்தாலும்கூட—பெறும் வருவாயை நிலை பெறச் செய்வதன்று.

தன்னிடமுள்ள உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும் சிறந்த வழியில் எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பதே ஒரு சமுதாயத்தின் பிரச்சினையாகும். புதுமாதிரியான சொத்து ஒன்றை உருவாக்கி அதைப் பயன்படுத்துவதன்மூலம்தான் பெருமளவில் உற்பத்தியடைய முடியுமாயின், அச் சொத்தை உருவாக்கி ஏன் பயன்கொள்ளக்கூடாது? அப்படிச் செய்தால் ஏற்கெனவேயுள்ள சொத்துகளின் ஈட்டத்தை அது குறைக்கலாம். பிரிட்டனில் தோன்றிய ரயில்வேக்களும் அவ்வாறுதான் கால்வாய்க் கம்பெனிகளின் வருவாயைப் பாதித்தன. அப்படியே ஆனாலும் என்ன? பழைய சொத்துகளைப் படைப்பதற்கு ஏற்பட்ட செலவுகளெல்லாம் 'இறந்தகாலத்தவைகள்'தாமே. அவைகள் எவ்வாறு நமது வாதத்தைப் பாதிக்கக்கூடும்? நமது பிரச்சினைகளெல்லாம் வருங்காலம்பற்றியதல்லவா? ஏற்கெனவேயுள்ள சொத்துகளையும் சேர்த்து ஒரு சமுதாயம் கொண்டுள்ள சாதனங்கள் வரையறை பெற்றிருக்குமாயின், எவ்வெவ்வழிகளில் புதிய முதலீடு செய்தால் உச்சமான பலனை அடையமுடியும் என்பதுதானே நமது பிரச்சினை.

தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பில் *A* என்பவர் புது வகையான இயந்திரங்களையும், *B* பழையவகையான இயந்திரங்களையும் கொண்டிருக்கும்போது, *A* தனது புதிய இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தினால் *B*யின் வருவாய் குறைந்துபோகுமே என்று கவலைப்படமாட்டார் அல்லவா? அப்போது பழையவகையான இயந்திரங்களையெல்லாம் என்ன செய்வதென்ற பிரச்சினை *B*-க்கு ஏற்படுமல்லவா? எனவே, தன்னிடமுள்ள பழைய இயந்திரங்களையெல்லாம், அவை நீடித்துழைக்கும்வரை பயன்படுத்தவேண்டுமா அல்லது அவைகளையெல்லாம் நீக்கிவிட்டுப் புதுவகையான இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தவேண்டுமா என்பதுதானே *B*-க்கு ஏற்படும் பிரச்சினை. இம்மாதிரியான பிரச்சினைகள் புதிய வழிகளில் செய்யப்படும் முதலீட்டைக் கட்டுப்படுத்துகின்ற மத்தியத் திட்டக் குழுவினருக்கும்கூட உள்ளன.

இப் பிரச்சினைகள் பொருளாதார மாணவர்களைக் கருத்து வேறுபாடுகொள்ளச் செய்கின்றன என்பதும் எனக்குத் தெரியும். பழையனவற்றையெல்லாம் அப்புறப்படுத்திவிடவேண்டுமெனச் சிலர் கருதுவர். 'நமது தொழில்களை நவீன முறையில் அமைக்கவேண்டும். திறன்மிக்க நவீன தொழில்நுட்பங்களை நாம் பயன்கொள்ளவேண்டும். அதோ பார்...அந்த என்ஜினிலுள்ள வருடத்தை! 1880...ஏதோ! இதென்ன பழம்பொருள் காட்சிசாலையா? வெகுநாட்களுக்கு முன்பே

இதைத் தகர்த்தெறிந்திருக்க வேண்டுமே! இது ஒழியட்டும்!' என்று அவர்கள் வாதாடுவர். மாறுதல்களை விரும்பாத மற்றவர்களோ இதற்கு மாறாகக் கூறுவர். 'நல்லவிதமாகப் பயன்பட்டுக்கொண்டிருக்கும் ஒரு சொத்தைத் தகர்த்தெறிவது வீணல்லவா? அதைக்காட்டிலும் ஓரளவு சிறந்ததொன்று கண்டுபிடிக்கப்பட்டுவிட்ட காரணத்தால் நல்ல முறையில் பணியாற்றிக்கொண்டிருக்கும் மற்றொன்றை ஏன் நிராகரிக்க வேண்டும்? எல்லாவற்றையும் உடனடியாக நவீனமயமாக்குவதற்கு வேண்டிய மூலதனம் நம்மிடம் கிடையாதே! பழையன முழுதும் தேய்மானம் அடையும்வரை அவற்றையெல்லாம் பயன்படுத்திக்கொண்டே புதியனவற்றை ஏன் படிப்படியாகப் புகுத்தக்கூடாது?' என்று இவர்கள் வாதாடுவர்.

இவ்விதமான பிரச்சினைகளுக்குத் தெளிவானதொரு தீர்வு உண்டு.[1] அதாவது, பழைய வகையான சொத்தை நீக்கிப் புதிய வகையான சொத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கு இரண்டு நிபந்தனைகள் நிறைவேற வேண்டும். முதலாவது நிபந்தனை யாதெனில், இருக்கின்ற சொத்தைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்வதிலுள்ள முதன்மைச் செலவுகளைக் (தேய்மானத்திற்கென ஒதுக்கப்படும் செலவையல்லாத நடப்புச் செலவை) காட்டிலும் மேன்மையான புதிய சொத்தைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்யும்போது (செய்யப்பட்டுள்ள முதலுக்கு ஏற்படும் வட்டி நீங்க) ஏற்படும் மொத்தச் செலவு குறைவானதாயிருக்கவேண்டும். இரண்டாவது நிபந்தனை என்னவெனில், மேன்மையான புதுவகையான சொத்தில் செலவிடப்படும் முதலிற்குக் கிடைக்கும் ஈட்டம், அம் முதலை வேறு ஏதாவதொரு வழியில் முதலீடு செய்திருந்தால் கிடைக்கக்கூடிய ஈட்டத்திற்குச் சமமாகவாகிலும் இருக்கவேண்டும்.

இதை விளக்குவதற்கு உதாரணத்தை எளிமையாக்கவேண்டியுள்ளது. எல்லா உற்பத்திக் காரணிகளுக்கும் பதிலாக 'உழைப்பு' இருப்பதாகக் கொள்வோம். நல்ல முறையில் இயங்கிக்கொண்டிருக்கும் ஓர் இயந்திரம் சொத்தாக இருப்பதாகவும், அதைக் கழிவுசெய்ய வேண்டிய அவசியமே இல்லையென்றும் வைத்துக்கொள்வோம். அது 2,000 அலகுகள் உழைப்பைக்கொண்டு வருடத்திற்குக் குறிப்பிட்டதோர் அளவு (தேய்மானத்திற்கென்று ஒன்றும் ஒதுக்காமல், ஆனால், அவ்வப்போது ஏற்படும் பழுதுபார்க்கும் செலவு உள்ளடங்க) உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்பதாய்க் கொள்வோம். இப்போது அதைக்காட்டிலும் மேன்மையான புது இயந்திரம் கண்டுபிடிக்கப்பட்டிருக்கிறதென்றும், இது 1,000 அலகுகள் உழைப்பைமட்டும்கொண்டு அதே அளவு உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்றும் வைத்துக்கொள்வோம். அப்படி

[1] 7ஆம் அதிகாரத்திலுள்ள 6ஆவது உட்பிரிவை இதோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவும்.

யானுல், இருக்கின்ற இயந்திரத்திற்குப் பதிலாகப் புது இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்தவேண்டுமா ?

இக் கேள்விக்கு விடையளிக்கவேண்டுமானுல், இப் புது இயந்திரத்தை உற்பத்தி செய்ய என்ன செலவு ஏற்படுமென்றும், அதனுடைய தேய்மான ஈட்டிற்காக எவ்வளவு ஒதுக்கவேண்டுமென்றும் நாம் அறிந்திருக்கவேண்டும். எனவே, இப் புது இயந்திரத்திற் கேற்படும் செலவு 5,000 'உழைப்பு' அலகுகள் என்றும், தேய்மானத்திற்கென ஆண்டொன்றுக்கு வேண்டியது 500 அலகுகள் என்றும் வைத்துக்கொள்வோம்.

இப்பொழுது நமது முதல் நிபந்தனை பூர்த்தியாகிவிட்டது. புது இயந்திரத்திற்கேற்படும் மொத்தச் செலவு ஆண்டொன்றுக்கு 1,500 அலகுகளே. இச் செலவு, தற்போது பயன்பட்டுவரும் இயந்திரத்திற்கு ஆண்டொன்றுக்கு ஏற்படும் முதன்மைச் செலவான 2,000 அலகுகளைக் காட்டிலும் குறைவு. இதை வேறுவிதமாகக் கூறவேண்டுமானுல், 6,000 'உழைப்பு' அலகுகள் இருக்கும்போது புது வகையான நான்கு இயந்திரங்களை நிறுவி இயக்கவும் அவற்றைப் புதுப்பிக்கவும் முடியும். ஆனுல், அதே 6,000 'உழைப்பு' அலகுகளைக்கொண்டு பழைய வகையான இயந்திரங்கள் மூன்றை இயக்குவதற்குமட்டுமே முடியும். எனவே, பழைய வகை இயந்திரங்களில் உழைப்பைப் பயன்படுத்துவது வீண்செலவாகும். அவற்றை நீக்கிவிடுவதே சிறந்தது. அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புதுமாதிரி இயந்திரங்களை நிறுவி இயக்கினுல், அதே உழைப்பைக்கொண்டு மூன்றில் ஒரு பங்கு உற்பத்தியை அதிகமாகப் பெறமுடியும்.

எனினும், இது முடிவானதன்று. நமது இரண்டாவது நிபந்தனையும் நிறைவேறவேண்டும். முதலீடு செய்வதற்குள்ள முதல் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே, அம் முதலைச் சிறந்த வழியில் பயன்படுத்துவதெப்படி ? இருக்கின்ற பழைய வகையான இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்துவதைக்காட்டிலும் புது மாதிரியான இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தும்போது, வருடத்திற்கு 5,000 மொத்தச் செலவீட்டில் 500 மிச்சமாகிறது. அதாவது, புது வகையான இயந்திரங்களில் செய்யப்படும் முதலீட்டிற்கு 10 சதவீத ஈட்டம் கிடைக்கிறது. இப்போது, இந்த 10 சதவீதத்தைக்காட்டிலும் அதிக ஈட்டத்தைத் தரக்கூடிய இதர வகையான முதலீட்டு வழிகள் இருக்கின்றனவா என்பதை அறியவேண்டும். அவ்வாறு இருந்தால் அவ் வழியில் முதலீடு செய்வதே சிறந்தது. அப்படியில்லையென்ருல், நமது இரண்டாவது நிபந்தனையும் நிறைவேறிவிட்டதென்று பொருள் ஆகும். எனவே, தற்போதுள்ள பழையவகையான இயந்திரங்களை நீக்கிவிட்டு, மேன்மையான புதுமாதிரி இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தவேண்டும்.

ஆனால், நடைமுறையில் பழைய மாதிரியான சொத்துகளை யெல்லாம் பயனற்றவையென அப்புறப்படுத்திவிட்டு, அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புதுவகையான சொத்துகளைப் பயன்படுத்தும் அளவிற்கு அவைகள் திறன் மிக்கவைகளாயிருப்பதில்லை. தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பில் பெரும்பாலும் சில நிறுவனங்களே புது மாதிரியான சொத்துகளை உடனடியாகப் பயன்படுத்தும். அப்படிச் செய்வதற்குமுன் உற்பத்தி அளவு அதிகரிக்குமாவென்றும், அவ்வதி கரிப்பால் விலை தாழுமா என்றும் ஆலோசிக்கும். எப்படியிருப்பினும், புதிய முதலீட்டிற்கு இலாபம் கிடைக்குமென எதிர்பார்த்தே புதியவைகளை அவை புகுத்துகின்றன. பண்டங்களின் விலைகளும் பிற்பாடு இறங்குகின்றன. பழைய வகையான சொத்துடையோருக்குக் கிடைக்கும் இலாபமோ எதிர்பார்த்த அளவிற்கன்றி, அதற்கும் குறைவாகவே கிடைக்கிறது. இருந்தபோதிலும், இலாபமே இல்லாம லிருப்பதைக்காட்டிலும் ஓரளவிற்காகிலும் இலாபம் பெறுவது நல்லது தான் என்று அந் நிறுவனங்கள் தொடர்ந்து தொழிலை நடத்துகின்றன. பின் நாளடைவில் பழைய வகையான சொத்துகளில் சில தேய்மானம் அடைய அடைய, அவைகளைப் பழுதுபார்க்க ஏற்படும் செலவும் அதிகரித்துக்கொண்டே செல்லுகிறது. இவ்வாறாக, முதன்மைச் செலவுகளைச் சரிக்கட்டும் அளவிற்குக்கூட வருவாய் அடையமுடியாத நிலை ஏற்படலாம். அப்போது அப் பழைய சொத்துகள் தகர்த் தெறியப்படும். அவ்வாறு அவைகளைக் கழித்தபின், அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புது வகையான சொத்துகளே பயன்படுத்தப்படும். புத்தமைப்புகள் இல்லாதிருந்திருக்குமானால், தேய்மானம் அடையும் பழைய சொத்துகள் நீக்கப்படாமல் பழுதுபார்க்கப்பட்டிருக்கும். எனவே, புத்தமைப்புகள்தாம் பழைய சொத்துகள் விரைவாக நீக்கப்படுவதற்குத் தூண்டுகோலாகின்றன. இவ்வாறாக, புத்தமைப் புகள், பழையனவற்றை வழக்கிலிருந்து மறையவேண்டியவைகளாக்கி, பிற்பாடு அவற்றை வழக்கிலில்லாதனவாகச் செய்துவிடுகின்றன.

பழையனவற்றை நீக்கிப் புதியனவற்றைப் புகுத்துவதில் ஒரு சிக்கலும் உண்டு. அதாவது, புது மாதிரியான ஒன்றைப் புகுத்திய பின், அதைக்காட்டிலும் சிறந்த மற்றொன்று கண்டுபிடிக்கப்பட்டு அதன் இடத்தைக் கைப்பற்றலாம். எனவே, புதியனவற்றை மெதுவாகவே புகுத்தவேண்டுமென்பதற்கு இது ஒரு வாதமாகிறது. ஆனால், புதியவை கண்டுபிடிக்கப்பட்டவுடன், அதைக் காட்டிலும் மேன்மையானதொன்று அடுத்துக் கண்டுபிடிக்கப்படலாமென்று அதில் முதலீடு செய்வதற்கு யாரும் முன்வரவில்லையெனில், பொருளாதார முன்னேற்றமே ஏற்படமுடியாது. அப்போது பழைய சொத்துகள் முற்றிலும் தேய்மானம் அடைந்தபின்தான் மாறுதல்கள் ஏற்படும். எனவே, வழக்கில் தேய்மானத்திற்கென நிதியை ஒதுக்கும்போது,

தேய்மானத்திற்கு மட்டுமன்றிப் பழைய முதற்கருவிகள் வழக்கத்தி லிருந்து நீக்கப்படவேண்டிய ஆபத்தைச் சரிக்கட்டவும் அது ஒதுக்கப் படுகிறது. தொடர்ந்து ஒரு குறிப்பிட்ட துறையில் ஏற்படக்கூடிய தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியையெல்லாம் கணக்கிட்ட பின்னர், அத் துறையில் இலாபம் கிடைப்பதாக இருந்தால்மட்டுமே அதில் முதலீடு செய்யப்படும்.

4. தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியும் பொருளாதாரத் திட்டமும் (Technical Progress and Planning)

தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பு, மத்தியத் திட்ட முறை அமைப்பு ஆகிய இவ்விரண்டில் எதில் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி விரைவாகவும் அதிகமாகவும் இருக்க நேரிடும் என்னும் வினா கருத்து வேறுபாடு கொண்ட ஒன்ருகும்.

ஒருபுறம், அரசாங்கத்திடம் புதியன ஆக்கும் கற்பனைச் சக்தி கிடையாதென்றும், புதிய துறைகளில் புகுவதற்கும் புத்தாக்கங்களைப் படைப்பதற்கும் துணிச்சலில்லாத காரணத்தால் அது பழைமையை நாடுகிறதென்றும் வாதிக்கப்படுகிறது. மேலும், தொழில் பேராபத்து களை ஏற்றுக்கொள்வதில் நாட்டின் பொதுப் பணத்தை இழக்கவும் அதனுல் மக்களின் அவநம்பிக்கைக்குட்படவும் நேரிடுமென்று கருதி, அரசாங்கம் புதியனவற்றை அமைப்பதில் தயக்கம் கொள்கின்றது; அதோடு, தான் மேற்கொள்ளும் புத்தமைப்புகள் வெற்றியடைந்து விட்டால், ஏற்கெனவேயுள்ள தொழில்களை, அதிலும் சிறப்பாக அரசாங்க வசமிருக்கும் தொழில்களைப் பெரிதும் பாதிக்கலாமென்று அது பின் வாங்குகிறது. இதற்கு மாருக, தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பில் புதிய திட்டத்திற்கான கருத்துடைய எவரும் துணிந்து அதை மேற்கொள்வர். அப்போது அவர் தமது மூலதனத்தை இழக்கக் கூடிய பேராபத்தை ஏற்றுக்கொள்கிருர்; அல்லது அத் திட்டத்தில் வெற்றியடைந்தால் நிறைய இலாபம் ஏற்படுமென்று பிறரைத் தூண்டி அவர்களின் மூலதன இழப்பின் ஆபத்தையும் ஏற்கிருர். இவ்வாருக, புதிய கருத்துகள் நடைமுறையில் பரிசோதனை செய்யப்படுகின்றன. அப் பரிசோதனையில் இலாபகரமான திட்டங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டு நடைமுறையில் அமுலாக்கப்படுகின்றன.

மற்ருெருபுறம், தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பில் 'பேட்டன்டு' (patent) உரிமை உள்ளபோது புதிய கண்டுபிடிப்பை எல்லா நிறுவனங்களும் பயன்கொள்வதற்குப் பதிலாக ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனம் மட்டுமே அதைக் கடைப்பிடிக்க அனுமதிக்கப்படலா மென்றும் வாதிக்கப்படுகிறது. அதோடு, சர்வாதீன நிலையிலுள்ள ஒரு தொழில் தனது பழைய சொத்துகளை வீணுக்கக்கூடாதென்று எண்ணி,

அவைகள் முற்றிலும் தேய்மானம் அடையும் வரை புதிய முறைகளைப் புகுத்தாமலிருக்கவும் கூடும்.

ஒரு தொழிலில் சில புதிய நுட்பமுறைகளைப் புகுத்த வேண்டுமாயின், அத் தொழில் முழுவதையும் மாற்றி அமைக்க அவசியமாகலாம்; அல்லது திட்டமான முறையில் அதில் ஒரு பகுதியைமட்டும் முன்னேற்ற நேரிடலாம். இவ்வகையான திட்டத்திற்குச் சான்ருக, மண் அரிப்பினைத் தடுத்தல் அல்லது நீர்ப்பாசன வசதி அளித்தல் அல்லது வடிகால்களை அமைத்தல் ஆகியதொரு திட்டத்தைக் கூறலாம். இதுபோன்ற திட்டத்தை நிறைவேற்றுவதற்கு அரசாங்கம் முன்வரவில்லையெனில், ஒன்றுமே உருப்படியாக நடைபெருது. ஏனெனில், பல்வேறு நிறுவனங்கள் அல்லது விவசாயிகள் ஒன்றுசேர்ந்து இது போன்ற திட்டத்தை அமலாக்குவதாயிருந்தால், ஒவ்வொருவரும் எவ்வளவு இத் திட்டத்திற்குச் செலவிட வேண்டும் அல்லது இத் திட்டத்தால் எந்த அளவிற்கு ஒவ்வொருவரும் பலனடைய வேண்டும் என்று நிர்ணயம் செய்வதில் சச்சரவுகள் ஏற்படுகின்றன.

மலேயாவில் ரப்பர் சாகுபடி செய்துவந்த சிறுநில உடைமையாளர்களின் செயல்களில் அரசாங்கம் கட்டாயமாகத் தலையிடவேண்டிய அவசியம் நேரிட்டதை இங்கு எடுத்துக்காட்டாகக் கொள்ளலாம். அவர்கள் வளர்த்த பல மரங்கள் முப்பது வருடங்களுக்குமுன் பயிரிடப்பட்டவை. எனவே, அவற்றின் பலன்கள் குறைந்துகொண்டே வந்தன. புது வகையான மரங்களோ பழையனவற்றைக் காட்டிலும் மூன்று மடங்கு அதிகப் பலன் தரக்கூடியன. எனவே, முதிர்ந்த பழைய ரக மரங்களையெல்லாம் வெட்டி அகற்றிவிட்டு அந் நிலங்களில் புதுரக மரங்களைப் பயிராக்கிஞல், சொந்தக்காரர்களுக்குமட்டுமின்றி, மலேயா நாட்டிற்கும் உலகத்தாருக்கும் பயன் ஏற்பட்டிருக்கும். ஆஞல், புதுரகச் செடிகள் பலன்தருவதற்கு ஏழு ஆண்டுகள் ஆகுமென்பதால், அவ்வேழு ஆண்டுகள்வரை வருவாயே இல்லாமல் இருப்பதற்குப் பதிலாக முதிர்ந்த மரங்களே இருந்து குறைவான பலனைத் தருவது சிறந்ததென்று பலர் கருதினர். இந் நிலையில் அரசாங்கத்தின் திட்டம் ஒன்று அவசியப்பட்டது. எனவே, 1953ஆம் ஆண்டு ஒரு திட்டம் அமலாக்கப்பட்டது. அதன்படி ஏற்றுமதி செய்யப்படும் ரப்பரின்மீது வரி விதித்து, அதன்மூலம் கிடைத்த வருவாயை அரசாங்கத்தோடு ஒப்பந்தம் செய்து, புதுரகச் செடிகளைப் பயிராக்கியோருக்கு மானியத் தொகையாகக் கொடுக்கின்றனர்.

பிரிட்டனில் இன்று நடைபெறும் பல ஆராய்ச்சிகள் அரசாங்க ஆதரவிலும் செலவிலும் நடைபெறுகின்றன. இவை பெரும்பாலும் ‘ஆதாரமானவைகளே’ (basic) யன்றி, தனிப்பட்ட எந்தத் துறைக்கும் அல்லது நோக்கத்திற்கும் உரியதன்று. இதஞல் போது

மான இலாப ஈவு (dividend) கிடைத்தாலும் கிடைக்கலாம். ஆனல், இம்பீரியல் ரசாயனத் தொழில் போன்ற பெரிய நிறுவனமாயிருந்தாலன்றி, பெரும்பாலும் இந்த இலாப ஈவு தனிப்பட்ட நிறுவனத்தைச் சேராது. தேசியமயமாக்கப்பட்ட தொழில்களில் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி எவ்வளவு தூரம் ஏற்படுமென்பது அந்தந்த அரசாங்கத்தைச் சார்ந்ததாகும். தற்போது அடைந்துள்ள சாதனைகளில் ஜெட்டினுல் இயங்கும் விமானத்தைக் (jet-propelled aeroplanes) கண்டு பிடித்தது மிக முக்கியமான சாதனையாகும். தனியார் துறையில் முதலீடு செய்து புதியனவற்றைக் கண்டுபிடிக்கும் வாய்ப்பு இன்றும் இருக்கிறது. ஆனல், பொருளாதாரத் துறையில் அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு அதிகமாக ஆகத் தனியார் துறையில் முதலீடு செய்வோரின் தொழிலாபத்தும் அதிகமாகும். அரசாங்கம் தனியார் துறையின் முதலீட்டைக் கட்டுப்படுத்துவதற்குப் பல வழிகள் உள்ளன. தனியார் பயன்கொள்ளும் சில சாதனங்களைக் (உதாரணமாக, டாலர் புழங்கும் பகுதியிலிருந்து வரும் சாதனங்களை) கட்டுப்படுத்தலாம்; அல்லது குறிப்பிட்ட சில அங்காடிகளில்தாம் பொருள்களை விற்கவேண்டுமென்று வற்புறுத்தலாம்; அல்லது எச்சமாகக் கிடைக்கும் இலாபத்தின் மீது வரிவிதிக்கலாம்; அல்லது தொழிலை விரிவடையச் செய்வதற்கு வேண்டிய முதலைப் பெறமுடியாதவாறு பல தடைகளை ஏற்படுத்தலாம். எனவே, தனியார் துறையில் புது முறைகளையும் கருத்துகளையும் செயற்படுத்துவதற்கு—அதாவது, அவற்றில் முதலீடு செய்வதற்கு—வேண்டிய உற்சாகம் முன்பைவிட இப்போது தணிவாக இருக்கும். ஆகவே, தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியின் வேகம் இன்று பொதுத்துறையினர் ஆதரவையும் முதலீட்டையுமே பெரும்பாலும் சார்ந்ததாகும்.

பிரிவு 3

தேவையும் அளிப்பும்

12. விலைகளும் அங்காடிகளும்
(Prices and Markets)

1. விலைகளின் வகைகள்
(Types of Prices)

முதலாளித்துவ அமைப்பில் விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்பதை விளக்குவதே இப் பிரிவின் நோக்கமாகும். இதை அறிந்த பின்புதான் விலைமுறை எவ்வாறு பொருளாதாரச் செயல்களை ஒழுங்குபடுத்துகிறதென்றும், அவ் விலை முறையினால் ஏற்படும் நன்மைகள் கேடுகள் யாவை என்றும் நாம் எளிதாக அறியமுடியும்; அதோடு, விலைமுறையைக் கட்டுப்படுத்தவோ அல்லது அதிலுள்ள குறைகளை நிறைவுசெய்யவோ அரசாங்கம் மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகள் எந்த அளவிற்கு விரும்பத்தக்கன என்பதை நன்கு புரிந்து கொள்ள முடியும்.

விலை என்பது ஏதாவதொன்றிற்கு மாற்றாகக் (கேட்கப்படும் அல்லது தர முற்படும் தொகையன்றி, உண்மையில் செலுத்தும்) கொடுக்கப்படும் தொகையாகும்.

கடைகளில் விற்கப்படும் பொருள்களின் சில்லறை விலைகள்தாம் நமக்கு அதிகமாகத் தெரியும். ஆனால், கடைகளுக்கு வருமுன்னரே அப் பொருள்கள் கைமாறுகின்றன. இவற்றுள் சில இவ்வாறு பல முறைகள் கைமாறுவதும் உண்டு. சில விவசாய விளைச்சல் பொருள்களும் வீடுகளில் செய்யப்படும் கம்பளங்கள் போன்ற கைவினைப் பொருள்களும் முதலாவது உள்ளூர் வியாபாரிகளுக்கு விற்கப்படு

கின்றன. அவற்றை அவர்கள் தம்மைவிடப் பெரிய வியாபாரிகளுக்கு விற்கின்றுர்கள். அதன்பின்னர் அப் பொருள்கள் நுகர்வோருக்கும் உற்பத்தியாளருக்கும் இடைப்பட்டோராக இருக்கும் பல மொத்த வியாபாரிகளையும், சில வேளைகளில் ஏற்றுமதியாளர்களையும் இறக்குமதியாளர்களையும் கடந்து கடைகளை அடைகின்றன. ஆலை உற்பத்தியாளர்களும், விவசாயிகளும், இன்னும் ஏனையோரும் தத்தம் தொழிலுக்கு வேண்டிய கச்சாப் பொருள்கள், சாதனங்கள், உற்பத்திக்கு வேண்டிய ஏனைய பொருள்கள் ஆகியவற்றை வாங்கவேண்டியுள்ளது. இப் பொருள்களும் பல கைகள் மாறித்தான் தொழிற்சாலைகளை அல்லது இவைகள் பயன்படுத்தப்படும் பிற இடங்களை அடைகின்றன. எனவே, இப் பேரங்களின் மொத்த மதிப்பு சில்லறை விற்பனைகளின் மதிப்பைக் காட்டிலும் பன்மடங்கு அதிகமாகிவிடுகிறது.

பொருள்களைப்போன்றே பணிகளுக்கும் பணம் செலுத்தப்படுகின்றது. இதுவும் விலைமுறையில் இடம் பெறுகிறது. ஆனால், வழக்கில் இதையெல்லாம் நாம் விலை என்று கூறுவதில்லை. உதாரணமாக, ரயிலிலோ பஸ்ஸிலோ பிரயாணத்திற்காகக் கொடுக்கும் விலையை நாம் 'கட்டணம்' என்று கூறுகிறோம். அதுபோன்றே ஒரு வீட்டின் பயனிற்காகச் செலுத்தும் விலையை 'வாடகை' என்று சொல்லுகின்றோம்.

ஒரு முதலாளி, தொழிலாளிகளின் பணிகளுக்காக, உதாரணமாக, ஒரு வார வேலைக்காகக் கொடுக்கும் விலையைக் 'கூலி' அல்லது 'சம்பளம்' என்று கூறுகின்றோம். கடனாகப் பெறும் பணத்திற்குக் கொடுக்கும் விலையை வட்டி என்கின்றோம். இது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு, சாதாரணமாக ஒரு வருடத்திற்குக் கொடுக்கப்படும் கடன்தொகையில் ஒரு விகிதமாகவே சொல்லப்படும். உதாரணமாக, 100 பவுன்களுக்கு வருடத்திற்கு 4 பவுன்கள் செலுத்தினால் வட்டிவீதம் 4 சதவீதமாகும்.

இவைகளேயன்றி, கம்பெனிப் பங்குப் பத்திரங்கள் போன்ற உரிமைச் சீட்டுகளின் விலைகள்போன்று இன்னும் பலவகை விலைகளும் உள்ளன. இவ் விலைகளெல்லாம் விலைமுறையைப்பற்றிய பொதுவான பகுத்தாய்வை எவ்விதத்திலும் பாதிப்பன அல்ல. எனவே, இவற்றைப்பற்றிப் பிற்பாடு ஆராய்வோம்.

பொதுவாக இருபெரு விலைவகைகள் உள்ளன:

1. நுகர்வுப் பொருள்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் விலைகள்.
2. உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகள்.

இவற்றுள் முதல் வகை விலைகள் இறுதியாக உள்ள நுகர்வோரின் விருப்பங்களை நேரடியாகத் திருப்தி செய்யக்கூடிய பொருள்களையும் பணிகளையும் உள்ளடக்கும். இவற்றில் குடியிருக்கும் வீடுகளுக்குக்

கொடுக்கப்படும் வாடகையும் வீட்டில் பணிசெய்வோரின் கூலிகளும் சேரும்.

இரண்டாவது வகையில் பொருள்களையும் பணிகளையும் உற்பத்தி செய்ய உதவும் பொருள்களும் பணிகளும் அடங்கும். இதில் (வீட்டுப் பணி செய்வோருக்குக் கொடுக்கப்படும் கூலி நீங்கலாக உள்ள) கூலி, சம்பளம், உற்பத்தியில் பயன்படுத்தப்படும் மூலதனக் கடன் தொகைக்குச் செலுத்தப்படும் வட்டி ஆகியவை சேரும்.

ஒரே பண்டம் அல்லது பணி ஓரளவிற்கு முதல் வகையிலும் பிறிதோர் அளவிற்கு இரண்டாவது வகையிலும் சேரலாம். உதாரணமாக, சொந்த மோட்டார் கார்களுக்கு மட்டுமன்றி, வாடகைக் கார்களுக்கும் லாரிகளுக்கும் பெட்ரோல் அவசியமாகிறது. அதுபோன்றே வீடுகளுக்குமட்டுமன்றித் தொழிற்சாலைகளுக்கும் மின்சாரம் வழங்கப்படுகிறது. எனவே, இதுபோன்ற பொருள்களுக்கும் பணிகளுக்கும் ஏற்படும் தேவை தனிநபர்களிடமிருந்து ஓரளவும் தொழில்துறையினர் அல்லது பொதுத்துறையினரிடமிருந்து ஓரளவும் ஏற்படுகிறது. இதனால் இரண்டு வகையான விலைகளுக்குமுள்ள அடிப்படையான வேறுபாடு மாறுவதில்லை. ஒருபுறம் நுகர்வோரின் விருப்பங்களைத் திருப்திசெய்யும் பொருள்களும் பணிகளும் உள்ளன; மறுபுறம் உற்பத்தியாளர்கள் தம் உற்பத்திச் செலவீட்டில் ஒரு பகுதியாக இருக்கத் தேவைப்படும் பொருள்களும் பணிகளும் உள்ளன. இதில் பின்னைய விலைகள் உற்பத்திச் செலவுகளாக அமைகின்றன.

2. பண்டம் என்றுலென்ன?
(What is a Commodity?)

கோதுமை, கம்பளி, பருத்தி, ரொட்டி, உருளைக் கிழங்கு, சிகரெட்டு ஆகியவைபோன்று ஒருவர் நினைக்கக்கூடிய ஒவ்வொரு பண்டமும் பல ரகமுடையது. பெரும்பாலும் உற்பத்தியாளர்களின் பொருளில் ஒரு ரகம் ஒரு பயனுக்கும் மற்றொரு ரகம் பிறிதொரு பயனுக்கும் கையாளப்படுகிறது. உதாரணமாக, பல்லாயிரம் ரகங்கள் கொண்ட கோதுமையை மென்மையான கோதுமை (weak wheat) என்றும் வன்மையான கோதுமை (strong wheat) என்றும் பிரிக்கலாம். பிரிட்டிஷ் கோதுமை மென்மையானது; பிஸ்கட்டுகள் செய்வதற்கும் கோழிகளுக்குத் தீனியாகப் பயன்படுத்துவதற்கும் சிறந்தது. ஆனால், அது ரொட்டி செய்வதற்கு உகந்ததன்று. ரொட்டி செய்வதற்காக இந்த மென்மையான கோதுமையோடு 20 முதல் 30 சதவீதம் வரை வன்மையான கோதுமையைக் கலந்துதான் பிரிட்டனில் பயன்படுத்துகின்றனர். மேலும் நூடில்ஸ் (noodles) செய்வதற்குத் தனிரகக் கோதுமை (திண்மையான கோதுமை—hard wheat) வேண்டும். மற்றோர்

உதாரணம் கொடுக்கவேண்டுமாயின், ஆயிரக்கணக்கான மர இனங்களை மென்மையான மர இனம் என்றும், உறுதியான மர இனம் என்றும் பிரிக்கலாம். மென்மையான மரங்கள் பொதுவாகக் கட்டடங்களுக்குப் பயன்படுகின்றன. ஸ்புரூஸ் (Spruce), பைன் (Pine) மரங்கள் போன்ற மிக மென்மையான மரங்களிலிருந்து மரக்கூழ் தயாரிக்கப்படுகிறது. தேக்குபோன்ற உறுதியான மரங்கள், வலுவும் நீடித்து உழைக்கும் தன்மையும் வேண்டிய கப்பல் கட்டுவதுபோன்ற காரியங்களுக்குப் பயன்படுகின்றன.

நுகர்வோரில் சிலர் ஒரு பண்டத்தில் ஒரு ரகத்திற்குப் பதிலாகப் பிறிதொரு ரகத்தை விரும்புகின்றனர்; பச்சை அரிசிக்குப் பதில் புழுங்கல் அசிரி, சைனுத் தேயிலைக்குப் பதிலாக இந்தியத் தேயிலை, துருக்கிப் புகையிலைக்குப் பதிலாக வெர்ஜீனியா புகையிலை ஆகியவற்றை இதற்குச் சான்ருகக் கொள்ளலாம்; அல்லது இதற்கு நேர் மாருக மக்கள் விரும்புவதையும் சான்ருகக் கொள்ளலாம்.

சில சமயங்களில் ஒரு பண்டத்தின் பல்வேறு ரகங்கள் வெவ்வேறு மாவட்டங்களில் அல்லது நாடுகளில் அல்லது நிறுவனங்களில் உற்பத்தி செய்யப்படுவதும் உண்டு. எல்லா ரகமும் ஒரே இடத்தில் அல்லது ஒரே நிறுவனத்தில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டாலுங்கூட, அவற்றிற்கேற்படும் உற்பத்திச் செலவுகள் வேறுபடலாம். ஏனெனில், அவைகளின் சேர்மானங்கள் ஓரளவு வெவ்வேருனவைகளாயிருக்கலாம்; அல்லது அவைகள் வெவ்வேருன செய்முறைகளில் உற்பத்தி செய்யப்படலாம். சுருக்கமாகக் கூறின், ஒரு பண்டத்தின் ஒவ்வொரு ரகமும் ஒவ்வொரு பண்டமாகும். எனவே, ஒவ்வொரு ரகப் பண்டத்திற்கும் உள்ள தேவை, அளிப்பு ஆகியவை வெவ்வேருகவே இருக்கும்.

வழக்கில் கோதுமை போன்ற சில பொருள்கள் பல்வேறு ரகங்களாகப் பாகுபடுத்தப்படுகின்றன. இதில் ஒவ்வொரு ரகத்திலும் ஒரே தன்மையுடைய அலகுகளே இருக்கும். எனவே, ஒவ்வொரு ரகமும் ஒவ்வொரு பண்டமாகும். இவ்விதமாக ஒரு பண்டத்தை ரகவாரியாகப் பிரிக்கும் வேலை பெரும்பாலும் விற்பனையாளர்களின் பிரதிநிதிகளைக் கொண்ட ஓர் அமைப்பால் செய்யப்படுகிறது. தரவாரியாக ஒரு பண்டத்தைப் பாகுபடுத்தும் பணி பொறுப்புடன் செய்யப்படுமாயின், அங்காடி விரிவடைந்து அதனுல் விற்பனையாளர்களுக்கு மட்டுமன்றி வாங்குவோருக்கும் நன்மை ஏற்படும். ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட அங்காடியில் கொடுக்கப்படும் தரங்களின் அடிப்படையில் வாங்குவோர் தாம் எதை வாங்குகிருரென்று அறிந்து, அப் பண்டத்தைப் பார்க்காமலேயே விற்பனையாளர்கள் கூறுவதை நம்பி வாங்க முடியும். மேலும், வாங்குவோர் காணுத அல்லது உற்பத்தி செய்யப்படாத ஒரு

பண்டத்தைப் பிற்காலத்தில் விநியோகம் செய்வதற்கும் இது சாத்திய மளிக்கிறது.

சில பொருள்களைத் தரப்படுத்துவதோ அல்லது திட்டவட்டமாய் விவரிப்பதோ இயலாது. எனவே, அப் பொருள்களைப் பரிசோதித்துப் பார்த்த பின்னரே அவற்றை வாங்க முடியும். உதாரணமாக, கம்பளம் செய்வதற்கு வேண்டிய ஆட்டு ரோமத்தை வாங்குவோர், அதைப் பரிசோதித்துப் பார்த்தபின்னரே அதற்குப் பணம்தர முற்படுவார். அதுபோன்றே தேயிலை வாங்குவோர் தேயிலையைச் சுவைத்துப் பார்த்த பின்னர்தான் அதற்கு விலை குறிப்பிடுவர். ஆட்டு ரோமத்தையும் தேயிலையையும் வாங்குவதற்குத் திறமையும் பயிற்சியும் வேண்டும். சாதாரணமாக இவ்விதப் பொருள்கள் மொத்தமாய் ஏலத்தில் விற்கப் படுகின்றன. நாளடைவில் இவைகளைத் தரப்படுத்தி விற்பதும் சாத்தியமானதாகலாம். ஆட்டு ரோம முடிச்சுகளை (wool tops)* தரப்படுத்த முடியும். தேயிலையைக் கலவை செய்து பாக்கெட்டுகளில் அடைத்து, அப் பாக்கெட்டுகளில் வர்த்தக அடையாளங்களைக் (brand) குறிப்பிட முடியும்.

ஓர் உற்பத்தியாளர் வணிகக் குறியிடுவதன் (trade-mark) மூலமாய்ப் போட்டி நிறுவனங்கள் உற்பத்தியாக்கும் பண்டங்களிலிருந்து தனது பண்டத்தை வேற்றுமைப்படுத்த முடியும். அவரது வணிகக் குறியை ஏனையோர் பயன்படுத்துவதற்குச் சட்டம் அனுமதிப்பதில்லை. மோட்டார் கார்கள், அழகு சாதனங்கள், பேட்டன்டு உரிமை பெற்ற மருந்துகள் (patent medicines), உணவுப் பொருள்கள், இன்னும் இவை போன்ற நுகர்வுப் பண்டங்களில் பல ரகங்கள் இவ்வாறே வர்த்தக அடையாளங்கள் இடப்படுகின்றன. ஓர் அடையாளமுடைய பண்டத்தைப் பிற அடையாளங்களுடைய பண்டங்களைக் காட்டிலும் அதிகமாக விற்பனை செய்வதற்காக அப் பண்டத்தின் உற்பத்தியாளர் சாதாரணமாக விளம்பரத்தை மேற்கொள்கிறார். ஏனைய ரகப் பண்டங்கள் அடையாளமிடப்பட்டிருந்தாலும் சரி அல்லது இல்லா விட்டாலும் சரி, அவருடைய பண்டத்திற்கு ஒத்ததாகவும் இருக்கலாம். ஆனால், அவ் வணிகக் குறியை அவர்மட்டுமே பயன்படுத்த முடியு மாதலால், அப் பண்டத்திற்கு அவர் சர்வாதீன உரிமை பெறுகிறார்.

ஓரிடத்தில் கிடைக்கும் பண்டம் தொலைவிலுள்ள மற்றோர் இடத் திலும் கிடைக்குமாயின், அதன் காரணமாக அது பிறிதொரு பண்ட மாகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, கேப்டவுனில் (Capetown) கிடைக்கும் எஃகு குழாய் கோர்பி (Corby) என்னுமிடத்திலும் கிடைக்கும்போது

* ஆட்டு உரோமத்தைச் சாதாரணமாக 1½ பவுண்டு எடையுள்ள முடிச்சு களாகத் தரப்படுத்துவர்.

அது வேறு பண்டமாகும். எனவே, அக் குழாய் இவ்விரண்டு இடங்களிலும் வெவ்வேறு விலைகளுக்கு விற்கப்படும். இவ் விலை வேறுபாடு தோன்றக் காரணமாயிருப்பது போக்குவரத்துச் செலவுகளே. போக்குவரத்துச் செலவுகள் என்று கூறும்போது, இன்சூரன்சு கட்டணம், இறக்குமதியாளர்களின் இலாபம், இறக்குமதி வரிகள் ஆகியனவும் அதில் அடங்கும்.

இதுபோன்றே ஒரு பண்டம் வெவ்வேறு காலங்களில் கிடைக்குமாயின், அது வெவ்வேறு பண்டங்களாகின்றது. எனவே, அப் பண்டம் வெவ்வேறு காலங்களில் பல்வேறு விலைகளில் விற்கப்படலாம். ஓரிடத்திலிருந்து பிறிதோர் இடத்திற்கு அனுப்புவதுபோன்றே ஒரு காலத்தில் கிடைக்கும் பண்டத்தைப் பிறிதொரு காலத்தில் கிடைக்கும்படி செய்வதும் ஒரு பொருளாதாரப் பணியாகும். கடைக்காரர்களும் தரகர்களும் தத்தம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வேண்டிய பொருள்களைத் தாமதமின்றி வேண்டியபோது அளிப்பதற்காக அவற்றை இருப்பு வைத்துக்கொள்கின்றனர். அவர்கள் செய்யும் இப் பணிக்காக நுகர்வோர் பணம் கொடுக்கின்றனர். ஏனெனில், தாங்களே அவற்றை இருப்புவைப்பது நுகர்வோருக்கு அசௌகரியமாயிருக்கலாம். இரண்டு மூன்று நூற்றாண்டுகளுக்குமுன் பிரிட்டனில் ஒரு மாவட்டத்திற்கே தேவையான தானியம் அனைத்தும் பெரும்பாலும் ஒரே இடத்தின் விளைச்சலிலிருந்தே கிடைத்தது. பிற்கால விற்பனைக்கென்று எவருமே தானியங்களை இருப்பு வைத்திருக்காவிட்டால், அறுவடைக் காலத்தில் அவைகள் அதிக அளவில் மட்டுமன்றி மலிவாகவும் இருந்திருக்கும். ஆனால், அடுத்த அறுவடைக்கு முந்திய சில மாதங்களில் அவைகள் தேவைக்கும் குறைவான அளவில் கிராக்கியாய் இருந்திருக்கும். எனவே, அறுவடைக் காலத்தில் ஊகவணிகர்கள் (speculators) தானியத்தை வாங்கி இருப்பில் வைத்ததன்மூலமாய் அவ் விலை அப்போது மலிந்துவிடாதவாறு செய்தனர். பின் அடுத்த அறுவடைக்கு முந்திய சில மாதங்களில் அவர்களிடம் இருப்பாக இருந்த தானியத்தை விற்று அதன் விலை அவ்வளவாக ஏறுமலிருக்குமாறு செய்தனர். இவ்வாறு விலை ஏற்றத்தாழ்வினைக் குறைத்தும் வருடம் முழுவதற்கும் வேண்டிய தானியம் கிடைக்கும்படி செய்தும் அவர்கள் நுகர்வோருக்குப் பணியாற்றினர். அப் பணியால் அவர்களுக்கு ஆதாயமும் கிடைத்தது. ஆனால், கடந்த ஓரிரண்டு நூற்றாண்டுகளாகப் போக்குவரத்து வசதிகள் விரைவாக முன்னேறியதன் விளைவாக அவர்களின் பணி இப்பொழுது அவ்வளவு முக்கியமானதாக இல்லை. இப்பொழுது உலகத்தில் எந்தப் பகுதியிலாவது ஒவ்வொரு மாதமும் கோதுமை அறுவடையாகிக் கொண்டேயிருக்கிறது. எங்கு வேண்டுமானாலும் கோதுமையை அனுப்புவதற்கு முடியும். எனவே, உலகத்தின் ஏதாவதொரு பகுதியில் பஞ்சம் ஏற்படுவதற்கோ அல்லது உணவுப் பற்றுக்குறை ஏற்படுவ

தற்கோ அவ்வளவாக வாய்ப்பில்லை. உணவுப் பண்டங்களைமட்டுமன்றி இன்னும் பல பொருள்களைப் பொறுத்தமட்டில் இது உண்மையே. நுகர்வோர் தமக்கு வேண்டிய பொருளை வாங்கமுடியுமானால், அது உற்பத்தியாகும் எந்த ஒரு பகுதியிலிருந்தும் வாங்கமுடியும். ஆண்டொன்றுக்கு உலகில் உற்பத்தியாகும் பொருள்களின் அளவை நோக்க, அவை இருப்பாக வைக்கப்படும் அளவு (நாட்டின் பாது காப்பிற்காக அமெரிக்க அரசாங்கமும் இதர நாட்டு அரசாங்கங்களும் குவித்துவைத்துள்ள யுத்த தளவாடங்களின் அளவைத் தவிர) மிகக் குறைவே. இருந்தபோதிலும், தரகர்கள் அடுத்த இறக்குமதிக் கப்பல் வரும் வரையுள்ள இடைக்காலத்திற்கென்று ஓரளவு இருப்பாக வைப்பதன்மூலம் எதிர்பாராத விதமாய் ஏற்படக்கூடிய' தாற்காலிகமான பற்றுக்குறையைத் தவிர்ப்பதற்குப் பயனுள்ளதொரு பணியைச் செய்கின்றனர். மேலும், உலகில் உற்பத்தியாகும் பண்டங்களில் சில ஆண்டுதோறும் குறிப்பிட்டதொரு பருவத்தில்தான் பெரும்பாலும் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. பருத்தியை இதற்குச் சிறப்பான எடுத்துக்காட்டாகக் கொள்ளலாம். உலக மொத்த உற்பத்தியில் மூன்றில் இரண்டு பங்கிற்குமேல் அமெரிக்காவில்தான் பருத்தி உற் பத்தியாகிறது. ஆனால், அங்குக் கோடைக்காலத்தின் பிற்பகுதியிலும் இலையுதிர்காலத்தின் முற்பகுதியிலுமே பருத்தி விளைவிக்கப்படுகிறது. எனவே, நூல் நூற்பதற்கு வருடம் முழுவதும் பஞ்சு வேண்டுமாயின், யாராவது அதை இருப்புச் செய்யவேண்டியுள்ளது. இல்லையெனில், ஓராண்டில் அக்டோபர் மாதம்முதல் மறு ஆண்டு அக்டோபர்வரை பருத்தியின் விலை ஏற்றமடைய முற்படும். இவ் விலையேற்றம் கணிச மான அளவு இருக்குமானால், பருத்தியை இருப்பு வைப்பது இலாப கரமானதாகிறது. பருத்திக்கேற்படும் தேவைநிலை மாறுபடுவதாலோ அல்லது அடுத்து வரும் ஆண்டில் அதன் உற்பத்தி மாறுபடும் என்று எதிர்பார்ப்பதாலோ அதனுடைய விலை ஏறலாம் அல்லது இறங்கலாம்.

3. அங்காடிகள்
(Markets)

ஒரு பொருளை வாங்குவோர் அப் பொருளுக்கென விற்போரிடம் கொடுக்கும் பணத்தொகைதான் அதன் விலையாகும். ஆகவே, வாங்குவோர் 'கொடுக்க முற்படும் பணத்தொகையும் விற்போர் ஏற்றுக்கொள்ளும் தொகையுமே உடனடியாக 'விலையை நிர்ணயிக்கும் இரு பகுதிகளாகும். வாங்குவோர் அதிகபட்சம் கொடுக்க முற்படும் விலை உச்ச வரம்பாகவும், விற்போர் ஏற்றுக்கொள்ளும் குறைந்தபட்ச விலை தாழ்ந்த வரம்பாகவும் அமைகின்றன. எனவே, உண்மை விலை இவ்வுச்ச வரம்பைக் கடக்காமலும் தாழ்ந்த வரம்பிற்குக்கீழ்க் குறையாம

லும் இவ்விரண்டு வரம்புகளுக்கும் இடைப்பட்ட நிலையில்தான் இருக்கும்.

ஆனால், வழக்கில் ஒரு பண்டம் அதிக வேறுபாடு கொண்ட பல்வேறு விலைகளில் கைமாறுவதில்லை. அவ்வாறு பல விலைகள் இருக்குமாயின், அவை வெவ்வேறு பண்டங்களுக்குள்ள விலைகளாகவோ, வெவ்வேறு நாடுகளில் அல்லது வெவ்வேறு காலங்களில் நிலவும் விலைகளாகவோதாம் இருக்கும். பண்டம் என்ற சொல்லை அதன் நேர்ப்பொருளில் கொண்டால், ஒரு பண்டத்திற்கு ஒரே விலைதான் (அல்லது சற்றேறத்தாழ ஒரே விலைதான்) கொடுக்கப்படும். ஏனெனில், ஏனைய விற்பனையாளர்கள் எந்தெந்த விலைகளில் அப் பண்டத்தை விற்கின்றனர் என்று வாங்குவோர் ஒருவருக்குத் தெரியும்; எனவே, அவர் தாம் கொடுக்க அவசியப்பட்ட விலைக்குமேல் கொடுக்கமாட்டார். அதேபோன்று ஏனைய வாங்குவோர் எந்தெந்த விலைகளில் அப் பண்டத்தை வாங்குகின்றனரென்று விற்பனையாளர் ஒருவருக்குத் தெரியும்; எனவே, தாம் பெறக்கூடிய விலைக்கும் தாழ்வாக அவர் பெறமாட்டார். இதையே வேறுவிதமாகக் கூறின், அங்காடிகள் விற்பனையாளரையும் வாங்குவோரையும் ஒன்றுசேர்க்கின்றன.

சாதாரணமாக, பண்டங்கள் விற்கவும் வாங்கவும்படுகின்றதோர் இடத்தையே அங்காடியாகக் கருதுவதுண்டு. உதாரணமாக, கோவென்ட் கார்டன் அங்காடியில் (Covent Garden Market) காய்கறிகளும் பழங்களும் மொத்தமாக விற்கப்படுகின்றன; அதேபோல் சிமித்ஃபீல்டு அங்காடியில் (Smithfield Market) ஆட்டிறைச்சி மொத்தமாக விற்கப்படுகிறது. ஆனால், உண்மையில் பண்டங்கள் விற்கப்படும் அங்காடிகளேயன்றி ஏனைய அங்காடிகளும் வழக்கில் உள்ளன. வீடு, மனை, நிலம் ஆகியவற்றின் அங்காடிகள், அயல்நாட்டுச் செலாவணியின் அங்காடிகள் (Foreign Exchange Markets), உழைப்போருக்குள்ள அங்காடிகள் (Labour Markets), குறுங்கால மூலதன அங்காடிகள் (Short-term Capital Markets) ஆகியவை போன்ற அங்காடிகள் உள்ளன. விலையுடைய எதற்கும் ஓர் அங்காடி உண்டு. எனவே, வணிகத் தொடர்பு ஏற்படுவதற்குக் குறிப்பிட்டதோர் இடம் இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. வாங்குவோரும் விற்போரும் உலக முழுவதும் சிதறியிருக்கலாம்; அவர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட இடத்தில் சந்திப்பதற்குப் பதிலாகத் தொலைபேசி, தந்தி, கடிதம் ஆகியவற்றின் மூலமாக வணிகத் தொடர்பு கொள்ளலாம். குறிப்பிட்டதோர் இடத்திலேயே வணிகத் தொடர்பு இருப்பதாகக் கொண்டாலும், வணிகத் தொடர்புடைய எல்லோரும் அல்லது பலரும் தொலைவிலுள்ள வாடிக்கையாளர்களின் சார்பாக வந்துள்ள தரகர்களாகவோ அல்லது பதிலாளர்களாகவோ (agents) இருக்கலாம். வாடிக்கையாளர்களின் அறிவுரைகளைக் கேட்டு இவர்கள் வந்திருக்கலாம். உதாரணமாக, இங்கிலாந்து

நாடு முழுவதிலுமுள்ள இறைச்சிக் கடைக்காரர்களின் சார்பில் அவர்களின் பதிலாட்களே பெரும்பாலும் ,சிமித்ஃபீல்டில் இறைச்சி வாங்குகின்றனர். அதுபோன்றே, உலக முழுவதிலுமுள்ள வாடிக்கையாளர்களின் அறிவுரைப்படி அவர்களின் தரகர்கள்தாம் பெரும்பாலும் லண்டனின் பங்குமாற்றுச் சந்தையில் (London Stock Exchange) பத்திரங்களை 'வாங்கவும் விற்கவும் செய்கின்றனர். ஆகவே, வாங்குவோரும் விற்போரும் நேரடியாகவோ அல்லது தரகர்கள் மூலமாகவோ ஒருவருக்கொருவர் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டிருக்கும் ஒரு பகுதியையே அங்காடி என்று வரையறுக்க வேண்டும். அப்போது அங்காடியின் ஒரு பிரிவில் நிலவும் விலைகள் மற்றொரு பிரிவில் கொடுக்கப்படும் விலைகளைப் பாதிப்பவைகளாகின்றன.

வாங்கவும் விற்கவும் முற்படும் அனைவரும் நடைபெறும் பேரங்களில் நிலவும் விலைகளையும், விற்பனையாளர்களும் வாங்குவோரும் விற்பதற்கும் வாங்குவதற்கும் முற்படும் விலைகளையும் உடனடியாக அறிந்துகொள்ளும் நிலையும், வாங்குவோரில் எவரும் எந்த விற்பனையாளர்களிடத்தில் வேண்டுமானாலும் வாங்கவும் அல்லது எந்த விற்பனையாளரும் வாங்குவோரில் எவருக்கும் விற்கவும் கூடிய நிலையும் இருக்கும்போது, அது நிறைவுள்ள அங்காடி எனப்படும். இவ்வித நிலைகள் இருக்குமாயின், ஒரு பண்டத்தின் விலை அதனுடைய அங்காடி முழுவதிலும் (போக்குவரத்துச் செலவுகள், வரிகள் முதலியன கழிக்கப்பட்டபின்) ஒரே விலையாகவே இருக்குமென எதிர்பார்க்கலாம். விற்பனை செய்வோரில் ஒருவர் மற்றவர்களைக்காட்டிலும் தாழ்ந்த விலைக்கு விற்பதாகக் கொண்டால், அவர் தன்னிடமுள்ள இருப்பனைத்தையும் விற்கும்வரை அல்லது தான் விற்கும் விலையை ஏற்றும் வரை, அவரிடம்தான் அதிக அளவில் வாங்கப்படும்; அல்லது (அப் பண்டத்தின் மொத்த இருப்பில் பெருமளவு அவரிடம் இருக்குமானால்) அவர் விற்கும் விலைக்கு மற்றவர்களும் தங்களின் விலைகளைத் தாழ்த்தும்வரை அவரிடமுள்ள இருப்பிற்குத்தான் தேவை அதிகமாயிருக்கும். இதற்கு மாறாக, விற்பனையாளர்களில் ஒருவர் மற்றவர்களைக்காட்டிலும் ஏற்றமான விலையில் ஒரு பண்டத்தை விற்க முற்படும்போது, யாருமே அவரிடமிருந்து வாங்கமாட்டார்கள். ஏனெனில், ஏற்றமான விலை கொடுக்க முற்படும் ஒருசிலரும் மற்றவர்களிடமிருந்து அப் பண்டத்தை மலிவாக வாங்கமுடியும்.

பண்டங்கள் தரப்படுத்தப்படக்கூடியதாயிருப்பின், அப் பண்டங்களுக்குள்ள அங்காடி பொதுவாக நிறைவுள்ளதாயிருக்கும். அப்போது ஒரு பண்டத்திலுள்ள அலகுகள் அனைத்தும் ஒரே தன்மையுடையனவாகவே இருக்கும். நம்பர் 1 மனித்தோபா நார்தர்ன் கோதுமை (No. 1 Manitoba Northern Wheat), அல்லது அமெரிக்கன் நடுத்தரப் பருத்தி (American Middling Cotton), அல்லது

நம்பர் 1 ரிப்டு சுமோக்டு ஷீட் ரப்பர் (No. 1 Ribbed Smoked Sheet Rubber) இதற்குச் சிறந்த எடுத்துக்காட்டாகும். இதுபோன்ற பண்டங்களைத் தற்போதைய விநியோகத்திற்கு அல்லது பிற்கால விநியோகத்திற்கு அவைகளைப் பார்க்காமலேயே வாங்கலாம். அவைகள் தரம் குன்றியவையாயிருந்தால், வாங்குவோர் அவைகளை நிராகரித்துவிடலாம்; அல்லது அவற்றிற்குக் கொடுக்கவேண்டிய விலைகளைவிடக் குறைவாகக் கொடுக்கலாம். எவ்வளவு குறைத்துக் கொடுப்பதென்பது ஒப்பந்தத்தால் தீர்மானிக்கப்படும். கம்பெனிப் பங்குகளுக்குள்ள அங்காடியும் நிறைவுள்ளதே; ஏனெனில், ஒவ்வொரு பங்கும் ஒரே மதிப்புடையதாக இருக்கும். உதாரணமாக, இம்பீரியல் புகையிலைக் கம்பெனி (Imperial Tobacco Company) வெளியிடும் சாதாரணப் பங்குகள் (ordinary shares) அனைத்தும் ஒரே மதிப்புடையதாகும். அயல்நாட்டுச் செலாவணிக்குள்ள அங்காடியும் நிறைவுள்ளதே. ஒரே வர்த்தகக் குறிகொண்ட பண்டம் பல டின்களில் அல்லது பாக்கெட்டுகளில் அடைக்கப்பட்டிருக்கும்போது, அந்த டின்கள் அல்லது பாக்கெட்டுகளில் வேறுபாடு இராது. அவ்வாறு வேறுபாடு இருந்தால், அப்பண்டம் தனது மதிப்பையும் செல்வாக்கையும் இழந்துவிடும்.

வாங்குவோரில் சிலர் மற்றவர்கள் கொடுக்கும் விலைகளை அறியாதிருந்தால், அல்லது விற்பனையாளர்களில் சிலர் மற்றவர்கள் விற்கும் விலைகளைத் தெரியாதிருந்தால், அல்லது இவ்விரண்டு நிலைகளுமே சேர்ந்து காணப்பட்டால், அந்நிலையிலுள்ள அங்காடி நிறை குறைந்த அங்காடி எனப்படும். திட்டவட்டமாகத் தரப்படுத்த இயலாத பண்டங்களுக்கு இவ்வங்காடியே நிலவும்; அதிலும் குறிப்பாக, அனுபவமற்ற சிலர் வாங்கும்போது (உதாரணமாக, ஏலத்தில் வாங்கும்போது) நிறை குறைந்த அங்காடியே நிலவும். எடுத்துக்காட்டாக, பழம்பெரும் ஓவியத்திற்கு அல்லது பழைய தட்டுமுட்டுச் சாமான்களுக்கு ஒருவர் அங்காடி விலையைக்காட்டிலும் அதிகமாக அல்லது குறைவாகக் கொடுக்கலாம். ஏனெனில், இவ்வகையான பண்டங்கள் நடப்பில் என்ன விலைகளுக்கு விற்கப்படுகின்றனவென்று அவர் அறியாதிருக்கக்கூடும். உழைப்பாளிகளுக்குள்ள அங்காடி அவ்வளவு நிறை குறைந்ததன்று; ஏனெனில், தொழிற்சங்கங்கள் முதலாளிகளோடு பேரம்பேசி, ஒவ்வொரு வேலைக்கும் ஒரு திட்டமான கூலியைப் பெறுவதற்கு ஏற்பாடு செய்துகொள்கின்றன. இத் திட்டமான கூலி கால வீதத்தில் அல்லது உற்பத்தி அளவு வீதத்தில் இருக்கலாம். சில்லறைக் கடைகள் கொண்ட அங்காடியில் வர்த்தக அடையாளமுடைய பண்டங்களைத் தவிர, மற்றவைகளுக்குள்ள அங்காடி ஓரளவு நிறை குறைந்ததாகவே இருக்கும். உதாரணமாக, ஒரு நகரத்திலுள்ள சில கடைகள் மற்றக் கடைகளைக்காட்டிலும் கைப்பெட்டிகள் போன்ற பொருள்களை அதிக விலைக்கு விற்கலாம். பேரம் பேசி

ஒவ்வொரு பொருளினுடைய விலையை நிர்ணயிக்கவேண்டியிருந்த காலத்தில், இன்றுள்ளதைக்காட்டிலும் நிறை குன்றிய அங்காடியே நிலவியது. இவ்வாறு பேரம் பேசும் முறை கிழக்கு நாடுகளில் இன்றும் காணப்படுகிறது. மேற்கு நாடுகளில் பெரும்பாலும் எல்லாப் பொருள்களின் விலைகளும் குறிப்பிடப்பட்டே விற்பனையாகின்றன. இக் குறிப்பிட்ட விலைக்குத் தாழ்வாக அவர்கள் பொருள்களை விற்பதில்லை. எனவே, இம் முறையின்கீழ் வாடிக்கையாளர்கள் பேரம் பேசவேண்டிய அவசியம் இல்லாததோடு, பல கடைகளில் குறிப்பிடப் பட்டிருக்கும் விலைகளை அவர்கள் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவும் முடியும்.

தற்போது ஏற்பட்டுள்ள போக்குவரத்துச் சாதன வளர்ச்சி நிறை குன்றிய போட்டியை ஓரளவு நிறைவுள்ளதாகச் செய்துள்ளது. ஓரிடத்தில் விற்கப்படும் விலைகள் உடனடியாக மற்ற இடங்களுக்கும் தெரிந்துவிடுகின்றன. அதோடு, தந்தி, தொலைபேசி, கேபிள் ஆகிய சாதனங்கள் பல இடங்களில் வேறுவேறு விலைகள் நிலவக்கூடிய வாய்ப்பினைத் தகர்த்துள்ளன. மேலும், இன்று பல பண்டங்கள் உலக அங்காடியில் இடம்பெற்றுவிட்டன.

எனினும், கடந்த உலக யுத்தத்திற்குப்பின், பிரிட்டிஷ் அரசாங்கமும் இன்னும் பிற அரசாங்கங்களும் அயல்நாட்டுச் செலாவணிகளை வாங்குவதை மட்டுமன்றி, அயல்நாடுகளிலிருந்து, சிறப்பாக 'டாலர் பகுதிகளிலிருந்து' பொருள்களை இறக்குமதி செய்வதையும் கட்டுப்படுத்தின. ஏன் அவ்வாறு கட்டுப்படுத்தின என்பதை விளக்குவதற்குப் பிறகு முயல்வேன். மலிவான அங்காடி களிலிருந்து பொருள்களைத் தம்மிச்சைப்படி மக்கள் வாங்குவதற்கு அரசாங்கம் தடைகள் விதித்ததால் பல நாடுகளில் நிலவிய விலைகளில் ஏற்றத்தாழ்வுகள் தோன்றின. இவ் விலை ஏற்றத்தாழ்வினைச் சட்ட பூர்வமாக நீக்கவும் இயலாதிருந்தது. எனவேதான், சமீப காலம்வரை, சில பண்டங்களின் விலைகள் டாலரில் இருந்ததைக்காட்டிலும் ஸ்டெர்லிங்கில் ஏற்றமாக இருந்துவந்தது.

இருப்பினும், ஒரு நாட்டைமட்டும் எடுத்துக்கொண்டால், அங்குள்ள பத்திரிகைகள், வெளியீடுகளின் செய்திகள், விளம்பரங்கள், கடைகள் வெளியிடும் விலைப்பட்டியல் அறிக்கைகள் முதலியனவும், விற்பனையாளர்களையும் வாங்குவோரையும் ஒப்பந்தத்திற்குக் கொண்டு வருவதற்காகப் பணிபுரியும் பதிலாட்கள், இன்சூரன்ஸ் தரகர்கள் ஆகியோர் மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகளும் விற்பனையாளர்களுக்கும் வாங்குவோருக்கும் வேண்டிய செய்திகளைக் கொடுப்பதுடன், பல பொருள்களுக்குள்ள அங்காடிகளையும் ஓரளவு நிறைவுபடுத்துகின்றன.

4. விலையும் மதிப்பும்
(Price and Value)

'எடுத்ததற்கெல்லாம் குறைகூறும் தன்மையுடைய ஒருவனுக்கு ஒவ்வொன்றின் விலையும் தெரியும்; ஆனால், அவற்றில் எதனுடைய மதிப்பும் தெரியாது' என்று ஆஸ்கர் ஒயில்டு (Oscar Wilde) கூறினர். அவர் 'மதிப்பு' என்ற சொல்லை அதன் உண்மைப் பொருளில் பயன்படுத்தினர். ஆனால், பொருளாதார அறிவியலில் மதிப்பு என்னும் சொல் பரிவர்த்தனை மதிப்பைத்தான் குறிப்பிடும். ஆகவே, எல்லாப் பொருள்களின் விலைகளும் ஒருவனுக்குத் தெரியுமாயின், அவற்றின் மதிப்பும் அவனுக்குத் தெரியும் என்று பொருள். ஏனெனில், விலை என்பது ஒன்றின் மதிப்பினைப் பணம் என்ற சொற்களில் விளக்குவதேயாகும்.

ஒரு பொருளின் மதிப்பை மற்றொரு பொருளைக்கொண்டு விளக்க வேண்டியிருப்பதால், 'பரிவர்த்தனை மதிப்பு' என்பது ஒப்பீட்டு மதிப்பே யாகும். எனவே, பொருளாதாரத்தில் மதிப்பு என்ற சொல்லிற்கு 'இயல் மதிப்பு' (intrinsic value) என்னும் பொருள் கிடையாது. உதாரணமாக, X பொருளைக் கொடுத்தால் எவ்வளவு Y வாங்க முடியுமோ, அதுவே Y–ல் X–ன் மதிப்பாகும்.

ஒரு டன் ரப்பர் (R. S. S. No. 1) 200 பவுன்கள் விலையாகவும், ஒரு டன் அரிசி (Siamese No. 1) 40 பவுன்கள் விலையாகவும் இருந்தால், ஒரு டன் ரப்பர் (நேரடியான பண்டமாற்று முறையில்லாது, ரப்பரை விற்று அரிசியை வாங்குவதன்மூலம்) ஐந்து டன் அரிசிக்கு மாற்றப்படும். எனவே, ஒரு டன் ரப்பரின் மதிப்பு ஐந்து டன் அரிசி யாகிறது. வேறுவிதமாகக் கூறின், ஒரு டன் அரிசியின் மதிப்பு ஐந்தில் ஒரு டன் ரப்பருக்குச் சமம்.

பண அளவையால் மதிப்பினை விலைகளில் கூறுவது கணக்கிடு வதற்கு எளிதாக உள்ளது. ஆனால், பண்டங்களின் விலைகளை ஒப்பிட்டு ஒரு பண்டத்தின் மதிப்பினை மற்றொரு பண்டத்தில் கூறுவதும் கணிப்பதற்கு எளிமையானதுதான்.

இங்குப் பொருள்களின் இயல்பான உண்மை விலைகளைப்பற்றி நாம் நினைக்குமாறு தூண்டப்படலாம். உண்மை விலை ஓரளவிற்குப் பணத்தின் மதிப்பினைச் சார்ந்ததே. விலைகள் பொதுவாக ஏற்ற மடையலாம்; அதாவது, பணத்தின் மதிப்பு அல்லது அதன் வாங்குந் திறன் தாழலாம். இதற்கு நேர்மாருகவும் ஏற்படலாம். இருப்பினும், பல காரியங்களைப் பொறுத்தவரை, தனிப்பட்ட விலைகளில் ஏற்படும் மாறுதல்களைக்காட்டிலும் தராதர விலைகளில் ஏற்படும் மாறுதல்கள்தாம் முக்கியம். உதாரணமாக, ஒரு தொழிலாளியின் வாழ்க்கைத்தர நிலை

அவன் பெறும் பணக்கூலியைமட்டுமன்றி, அவன் வாங்கி நுகர்கின்ற பொருள்களின் விலைகளையும் சார்ந்தது. அவனுடைய பணக்கூலி இருமடங்கு உயரும்போது, அவன் வாங்கும் பொருள்களின் விலைகளெல்லாம் இருமடங்கிற்குமேல் ஏறிவிட்டால், அவனுடைய வாழ்க்கைத்தர நிலை தாழ்ந்துவிடும். இதுபோன்றே ஒரு நிறுவனத்தின் இலாபம் அதன் பணவருவாயையும் பணச்செலவையும் சார்ந்ததாகும். அது உற்பத்தி செய்யும் பண்டத்தின் விலைகள் ஏறினால் அதனுடைய இலாபமும் உயரும்; ஆனால், அதே சமயத்தில் அது வாங்கவேண்டிய மூலப்பொருள்களின் விலைகளும் இதர உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகளும் அப் பண்டத்தின் விலையைக்காட்டிலும் அதிகமாக உயர்ந்துவிட்டால் அதனுடைய இலாபம் தாழும்.

பணமதிப்பில் ஏற்படும் மாறுதல்களைப்பற்றிப் பின்பு ஆராய்வோம். இப்பொழுது பணத்தின் மதிப்பு மாருமல் ஒரே நிலையில் இருப்பதாகக் கொண்டு, ஒரு பொருளின் அல்லது பணியின் மதிப்பை மற்றொரு பொருளை அல்லது பணியைக்கொண்டு குறிப்பிடும் ஒப்பீட்டு விலைகளைக் காண்போம்.

5. விலைகளுக்கிடையேயுள்ள தொடர்பு (The Relations between Prices)

எல்லா விலைகளும் ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடையன. அவை விலைமுறை ஒன்றை அமைக்கின்றன. இந்தத் தொடர்பினைப்பற்றிய பொதுவான விளக்கத்தை இவ்வுட்பிரிவில் காண்போம். இத் தறுவாயில் பங்கீடு போன்ற கட்டுப்பாட்டை மறந்துவிடுவோம். இயல்பாக உள்ள விலைமுறை எவ்வாறு இயங்குகிறது என்பதை அறிந்தபின்பு, அக் கட்டுப்பாடுகள் ஏன் புகுத்தப்படுகின்றன, அவற்றால் ஏற்படும் விளைவுகள் யாவை என்பதை அறிய முற்படுவோம்.

விலைகளில் நுகர்வுப் பொருள்களின் விலைகள் என்றும், உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகள் என்றும் இருவகை உள்ளன என்பதை மறுபடியும் மனத்தில் கொள்வது நன்று.

நுகர்வுப் பொருள்களின் விலைகள் அனைத்தும் ஒன்ருேடொன்று தொடர்புடையன; ஏனெனில், நுகர்வோரிடம் வரையறை பெற்றுள்ள செலவீட்டிற்காக அவைகள் ஒன்ருேடொன்று போட்டியிடுகின்றன. பல பொருள்களில் ஏதாவதொன்றைக்கொண்டு ஒரு விருப்பைத் திருப்தி செய்யக்கூடுமாயின், அப் பொருள்களை பதிலீட்டுப் பொருள்கள் என்று சாதாரணமாகக் கருதுவதுண்டு. உதாரணமாக, தேயிலையை எடுத்துக்கொண்டால், ஒரு வர்த்தகக் குறியுடைய தேயிலை மற்றொன்றிற்கு நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள் என்றும், ஆட்டு இறைச்சிக்கு

மாட்டு இறைச்சி பதிலீட்டுப் பொருள் என்றும், பொதுவாக இறைச்சிக்கு மீன், முட்டை, பாலடைக்கட்டி முதலியன ஓரளவிற்குப் பதிலீட்டுப் பொருள்கள் என்றும் நாம் நினைக்கின்றோம். ஆனால், உண்மையில் நுகர்வுப் பொருள்கள் அனைத்துமே ஒன்றுக்கொன்று பதிலீட்டுப் பொருள்களாகும். எவ்வாறெனில், நுகர்வோர் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளுக்கு முன்பைவிட அதிகமாகச் செலவிட்டுவிட்டால். மற்றப் பொருள்களுக்குச் செலவிடுவதற்குக் குறைவான அளவே இருக்கும். முன்பைவிட நல்ல வீட்டிற்கு வாடகை கொடுப்பதற்காக ஒருவர் தமது சிகரெட்டுகள், பீர் ஆகியவற்றிற்குச் செலவிடும் பணத்தைக் குறைக்கலாம்; அல்லது முன்பைவிட மோசமான வீட்டை வாடகைக்கு எடுத்துக்கொண்டு இதற்கு நேர்மாறாகவும் செய்யலாம், ஒரு பெண்மணி இன்றுள்ளதைக்காட்டிலும் அதிகத் துணிமணிகளை வாங்குவதற்காகத் தனது மதிய உணவிற்குச் சிக்கனமாகச் செலவிடலாம்; ஒரு குடும்பத் தலைவர் இன்றுள்ளதைக்காட்டிலும் அதிகமான தட்டுமுட்டுச் சாமான்களை வாங்குவதற்கென்று தனது குடும்பத்தினரை விடுமுறைக்கு அழைத்துச் செல்லாமலிருக்கலாம்.

இவ்வாறாக A என்ற ஒரு குறிப்பிட்ட பண்டத்திற்காகச் செலவிடப்படும் ஒவ்வொரு ஷில்லிங்கும் அப் பண்டம் தொடர்ந்து உற்பத்தி செய்யப்படுவதற்கென்று அதற்காகக் கொடுக்கப்படும் ஆதரவாகும். இன்றுள்ளதைக்காட்டிலும் ஒரு நுகர்வுப் பண்டத்தை அதிகமாகவும் மற்றொன்றைக் குறைவாகவும் உற்பத்தி செய்வதற்கு உற்பத்திக் காரணிகளில் சில ஒரு தொழிலிலிருந்து இடம் பெயர்ந்து மற்றொன்றில் புக முடியும். வேலைநிறைவும் தொழில்நுட்ப நிலையும் கொடுக்கப்பட்டனவாயிருக்க, A-யின் உற்பத்தியை அதிகரிக்க வேண்டுமானால், மற்றத் தொழில்களிலிருந்து உற்பத்திக் காரணிகளை ஈர்க்கவேண்டியுள்ளது; எனவே, B, C, D ஆகிய ஏதாவதொரு பொருளின் உற்பத்தி அளவைக் குறைக்கவேண்டியுள்ளது.

உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களின் தொகுப்பு, மனிதனால் கட்டுப்படுத்த முடியாத வானிலை போன்ற சக்திகளையல்லாமல், நுகர்வோர் தங்களின் வருவாயை எவ்வாறு பல பொருள்களுக்கிடையே பகிர்ந்து செலவிடுகின்றனர் என்பதைச் சார்ந்ததாகும்; அதாவது, ஒவ்வொரு ஷில்லிங்கும் ஒரே மதிப்புடையதாதலால் அவர்கள் பல்வேறு பொருள்களுக்குக் காட்டும் ஆதரவைச் சார்ந்ததாகும்.

நுகர்வோர் வாராவாரம் நடப்பு விலையில் வாங்கக்கூடிய அளவைக் காட்டிலும் A என்னும் பண்டம் அதிக அளவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டால், உற்பத்தி செய்வோர் (மற்றொன்றை அதிகரித்து) அவ்வளவைக் குறைக்கும்வரை அல்லது A-யின் விலை தாழும்வரை அது உற்பத்தியாளர்களிடம் குவிந்துகொண்டேயிருக்கும்.

நடப்பு விலையில் நுகர்வோர் வாராவாரம் வாங்க முற்படும் அளவிற்கும் குறைவாக B என்னும் பண்டம் உற்பத்தி செய்யப்பட்டால், உற்பத்தியாளர்கள் (மற்றொரு பொருளின் உற்பத்தி அளவைக் குறைத்து) அதன் உற்பத்தி அளவைப் பெருக்குவர் ; அல்லது B-யின் விலை ஏற்றமடையும்.

இவ்விதமான போக்குகளெல்லாம் சரியாக்கப்பட்டபின் சமன்பாட்டு நிலை (equilibrium state) ஏற்படும். பின் நுகர்வோரின் விருப்பங்களில் அல்லது உற்பத்தியாகும் பல பொருள்களின் தராதர அளவுகளில் மாறுதல்கள் ஏற்படும்வரை கீழ்க்காணும் தொடர்புகள் பொருத்தமானவைகளாயிருக்கும்.

ஒவ்வொரு பொருளும் வாராவாரம் உற்பத்தியாகி விற்பனைக்குத் தயாராகும் அளவையும்—அதாவது, அதன் அளிப்பையும், அப் பொருள் வாரம் ஒன்றுக்கு வாங்கப்படும் அளவையும்—அதாவது, அதன் தேவையையும் சமமாக்க முற்படுவது விலைதான்.

நுகர்வோரில் எவரும் தாம் செலவு செய்துகொண்டிருக்கும் முறையை மாற்றிச் சில பொருள்களுக்கு அதிகமாயும், மற்றவைகளுக்குக் குறைவாயும் செலவிட விரும்பமாட்டார். ஒரு பொருளுக்காகச் செலவிடப்படும் பணத்தில் ஒரு ஷில்லிங்கைக்கூடக் குறைத்து அதை மற்றொரு பொருளுக்குச் செலவிடமாட்டார். எனவே, ஒவ்வொரு ஷில்லிங்கும் இறுதிநிலையில் அவருக்கு ஒரே அளவுத் திருப்தியை அல்லது பயனைத்தான் அளிக்கும். இதைச் 'சம இறுதிநிலைப் பயன்பாடு' என்றும் கூறுவர். 'விலைகளின் விகிதாச்சாரத்திற்கேற்ப இறுதிநிலைப் பயன்கள் உள்ளன' என்றும் சில வேளைகளில் கூறுவர். உதாரணமாக, ஒரு பவுண்டு சர்க்கரையின் விலை 1 ஷில்லிங்காகவும், ஒரு பவுண்டு வெண்ணெயின் விலை 2 ஷில்லிங்காகவும் இருக்கும்போது, இரண்டு பண்டங்களையும் வாங்கும் ஒருவர் அதிகப்படியாக ஒரு பவுண்டு வெண்ணெயையும் குறைவாக இரண்டு பவுண்டு சர்க்கரையையும் அல்லது அதிகப்படியாக இரண்டு பவுண்டு சர்க்கரையையும் குறைவாக ஒரு பவுண்டு வெண்ணெயையும் வாங்கமாட்டார். ஏனெனில், ஒரு பவுண்டு வெண்ணெயிலிருந்து கிடைக்கும் இறுதிநிலைப் பயன் ஒரு பவுண்டு சர்க்கரையிலிருந்து கிடைக்கும் இறுதிநிலைப் பயனைக் காட்டிலும் சரியாக இருமடங்கு அதிகமாயிருக்கும். அவைகளின் விலைகளும் இதே வீதத்தில்தான்—இரண்டுக்கு ஒன்று என்ற வீதத்தில்தான்—உள்ளன.

நுகர்வுப் பொருள்களுக்கு ஏற்படும் தேவை அளவின்மூலமாகத்தான் அப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யப் பயன்படும் உற்பத்திக் காரணிகளுக்குள்ள தேவை அளவு அமைகிறது. இவ்வுண்மை கச்சாப் பொருள்களைப் பொறுத்தவரை வெளிப்படையானதே. ஆட்டு

ரோமத்திற்கு ஏற்படும் தேவை, முற்றிலும் ஆட்டு ரோமத்தால் செய்யப்படுகின்ற அல்லது ஓரளவு ஆட்டு ரோமத்தால் செய்யப்படும் கம்பளித் துணிகளுக்கும் இதர நுகர்வுப் பொருள்களுக்கும் உள்ள தேவையைச் சுட்டிக் காட்டுகிறது. ரப்பருக்கு ஏற்படும் தேவை ரப்பரினால் செய்யப்படும் டயர்களுக்கும், ரப்பரால் மட்டும் அல்லது ஓரளவு ரப்பரைக்கொண்டு செய்யப்படும் இதர பொருள்களுக்கும் உள்ள தேவை அளவினைச் சுட்டுகிறது.

இருப்பினும், பெரும்பாலும் பல உற்பத்திக் காரணிகள் ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலுக்கு மட்டுமன்றி, பல்வேறு தொழில்களிலும் பயன்படுத்தக்கூடியவை. இதற்குச் சான்றாகப் பயிலாத் தொழிலாளிகள், லாரி ஓட்டுவோர், எழுத்தாளர்கள் ஆகியோரையும், நெருப்பு, விசைச் சக்தி, கட்டடங்கள், நிலம் முதலியவற்றையும் கொள்ளலாம். எனவே, நுகர்வோரின் தேவைகளில் ஏதாவதொரு மாறுதல் ஏற்படும் போதுகூட இக் காரணிகளுக்குள்ள மொத்தத் தேவை அளவு மாறாமலிருக்கக்கூடும். எவ்வாறெனில், விரிவடையும் தொழில்களுக்கு இவைகள் அதிக அளவிலும் சுருக்கமடையும் தொழில்களுக்குக் குறைந்த அளவிலும் தேவைப்படுமாதலால், பின்னையத் தொழில்களிலிருந்து முன்னையத் தொழில்களுக்கு இக் காரணிகள் இடம் பெயரும்.

தொழிலாளிகள் அதிகமாகத் தேவைப்படும் வேலைகளில் உயர்ந்த ஊதியத்தைப் பெறமுடியுமாதலால், இதர தொழில்களிலுள்ள தொழிலாளிகள் தங்களின் பணிகள் அதிகமாகத் தேவைப்படும் தொழில்களுக்கென்று விரைவாகவும் எளிதாகவும் பயிற்சி பெறமுடியும். வேறு சில உற்பத்திக் காரணிகளும் இத் தொழில்களுக்கேற்ப விரைவாகவும் எளிதாகவும் மாற்றி அமைக்கப்பட முடியும். உதாரணமாக, அதிக வருவாய் தரக்கூடிய பயிர்களைப் பயிரிடுவதற்கென்று நிலத்தை அதிகரிக்க இயலும். அதுபோல் ஒருவகைக் கடையை மற்றொரு வகைக் கடையாக மாற்றிவிட முடியும்.

எனினும், நுகர்வோரின் தேவையில் ஏற்படும் மாறுதல் சில உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகளை உயர்த்தவும் கூடும். உதாரணமாக, ஆட்டு ரோமத்திற்கு உள்ள தேவை அதிகரிக்கும்போது, அதன் உற்பத்திக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் மேய்ச்சல் நிலத்திற்குள்ள தேவையும் விரிவாகி, அதன் காரணமாக நிலத்தின் விலை உயரலாம். அதுபோன்றே யுத்த தளவாடங்களுக்குள்ள தேவை அதிகரிப்பதன் காரணமாகப் பொறியாண்மைத் தொழிலாளிகளின் கூலிகள் உயரலாம்.

விலைதான் ஒரு பொருளின் தேவையையும் அளிப்பையும் சம நிலைக்குக் கொண்டுவருகிறது என்ற தத்துவம் நுகர்வுப் பொருள்களுக்கு மட்டுமன்றி, உற்பத்தியாளர்களின் பொருள்களுக்கும் பொருத்தமானதாகும். அதோடு, உற்பத்திக் காரணிகளுக்கும் இத்

தத்துவம் பொருந்தும். நிலத்திற்குள்ள தேவை அதிகரிக்கும்போது நிலத்தின் மதிப்பு உயர்கிறது; கடன் தொகைக்குள்ள தேவை அதிகரிக்கும்போது வட்டி வீதம் உயர்கிறது. இதற்கு நேர்மாருன நிலைமைகளில் இவ் விளைவுகளும் நேர்மாருக இருக்கும். ஆனல், உழைப்பாளிகளைப் பொறுத்தவரை இத் தத்துவம் சில சிக்கல்களை உடையதாகிறது. ஆனல், மொத்தப் பணச்செலவு நிலைப்படுத்தப் பட்டால், எந்த ஒருவகையான உழைப்பாளியின் கூலியும் அந்த வகை உழைப்பாளிகள் அனைவருக்கும் வேலைவாய்ப்பினைத் தரக்கூடிய கூலி மட்டத்தையொட்டியே இருக்கும்.

சர்வாதீன நிலை இல்லாதிருக்கும்போது, ஓர் உற்பத்திக் காரணி பல தொழில்களுக்குப் பயன்படுத்தப்பட்டால், அது பயன்படுத்தப்படும் ஒவ்வொரு தொழிலிலும் அதன் இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் மதிப்புச் சமமாகும் முறையில் அது பகிரப்படும் என்பதை முன்பே கண்டோம். ஆனல், ஏதாவது மாறுதல் ஏற்படும்போது இது உண்மையாயிராது. ஏனெனில், விரிவடையும் தொழிலில் அதனுடைய இறுதிநிலை உற்பத்தி ஆக்கத்தின் மதிப்பு உயர்ந்து மற்றத் தொழில்களைக்காட்டிலும் அத் தொழிலில் அக் காரணி அதிக ஈட்டத்தைப் பெறமுடியும். ஆனல், சுருக்கமடையும் தொழில்களிலிருந்து விரிவடையும் தொழிலுக்கு வேண்டிய அளவில் அக் காரணி இடம்பெயர்வதால் மறுபடியும் சமநிலை ஏற்படும். அதற்குப்பின் மேலும் அக் காரணி இடம்பெயர்ந்தால், அதிக ஈட்டத்தைப் பெற இயலாது. இவ்வாருக, எல்லாத் தொழில் களிலும் அதன் இறுதிநிலை ஆக்கத்தின் மதிப்பு சமமாகவே இருக்கும்.

A என்னும் தொழிலில் உள்ளதோர் உற்பத்திக் காரணியின் இறுதிநிலை ஆக்கம், அதிகரிக்கப்படும் A பண்டத்தின் அலகுகளாகும்; எல்லா உற்பத்திக் காரணிகளும் ஓரளவிற்கு ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு செய்யப்படக்கூடியவை. எனவே, A-யின் உற்பத்தியை ஒரு சிறிது அதிகரிக்கவேண்டுமாயின், ஓர் உற்பத்திக் காரணியையோ அல்லது மற்ருென்றையோ அதிக அளவில் பயன்படுத்த வேண்டும் என்பது பொதுவானதோர் உண்மையாகும். உதாரணமாக, முன்பைவிட ஓரளவு அதிகமான உழைப்பாளிகளைப் பயன்படுத்தியோ, அல்லது சிறந்த முறையில் களையெடுப்பதன்மூலம் ஒவ்வோர் ஏக்கரின் விளைச்சலை அதிகரித்தோ, அல்லது முன்பைக்காட்டிலும் அதிக அளவு நிலத்தைப் பயன்படுத்தியோதான் அதிக அளவில் கரும்பை விளை விக்கலாம். அதிகப்படியான ஓர் ஏக்கர் நிலம் விளைவிக்கக்கூடியதைக் காட்டிலும் அதிகப்படியானதோர் உழைப்பாளி ஐந்து மடங்கு அதிக மாக விளைவிக்கமுடியும் என்று கொள்வோம். அப்போது கரும்பு சாகுபடி செய்யும் ஒரு விவசாயி ஓர் உழைப்பாளியை அதிகமாகப் பயன்படுத்தவேண்டுமா? அல்லது ஓர் ஏக்கர் அல்லது ஐந்து ஏக்கர் நிலத்தில் அதிகமாகக் கரும்பு சாகுபடி செய்யவேண்டுமா? அவ்

விவசாயியினுடைய கண்ணேட்டத்தினின்று பார்க்குமிடத்து, அது அவன் உழைப்பாளிக்கு அதிகப்படியாகக் கொடுக்கவேண்டிய கூலியையும் அதிகப்படியானதோர் ஏக்கர் நிலத்திற்குக் கொடுக்கவேண்டிய குத்தகையையும் சார்ந்ததாகும். இக் கூலி வாரத்தைக்காட்டிலும் ஐந்து மடங்கிற்குக் குறைவாயிருந்தால், அவன் ஓர் உழைப்பாளியைத் தான் அதிகமாகப் பயன்படுத்துவான்; மாருக, கூலி வாரத்தைக் காட்டிலும் ஐந்து மடங்கிற்குமேல் இருந்தால், அவன் நிலத்தைத்தான் அதிகமாகப் பயன்படுத்துவான். எனவே, சமன்பாட்டு நிலை அடையும் வரை இவ்விதமான உழைப்பாளியின் கூலியும் இவ்வித நிலத்தின் வாரமும் ஒன்றுக்கொன்று சரிக்கட்டப்படும். அதற்குப்பின் நிலத்தை உழைப்பாளிக்கும் அல்லது உழைப்பாளியை நிலத்திற்கும் பதிலீடு செய்வதால் விவசாயிக்கு இலாபம் ஏற்படாது. இச் சமன்பாட்டு நிலையில் இவ்வகை உழைப்பாளியின் கூலி இவ்வகையான நிலத்தின் வாரத்தைக்காட்டிலும் சரியாக ஐந்து மடங்குதான் அதிகமாயிருக்கும். எனவே, உற்பத்திக் காரணிகளின் இறுதிநிலை ஆக்க விகிதாச்சாரத்திற் கேற்ப அவற்றின் விலைகள் அமையும் என்பதே உற்பத்திக் காரணிகளின் பதிலீட்டிலிருந்து நாம் அறியும் ஒரு பொது விதியாகும்.

இப்போது விதியை மற்ருெரு முறையிலும் கூறுவர்; அதாவது, (பண்டங்களின்) விலைகள் இறுதிநிலைச் செலவுகளின் விகிதாசாரத்திற் கேற்ப அமையும். அதிகப்படியாக அமர்த்தப்படும் ஓர் உழைப்பாளியால் கரும்பின் மொத்த உற்பத்தி 100 டன் அதிகரிக்கிறதென்றும், அதிகப்படியாகப் பயன்படுத்தப்படும் ஓர் ஏக்கர் நிலத்தால் மொத்த உற்பத்தி 20 டன் அதிகரிக்கிறதென்றும் கொள்வோம். அவ்வுழைப்பாளிக்கு வருடத்திற்கு 100 பவுன்கள் கூலி என்றும், அந் நிலத்திற்கு ஏக்கர் ஒன்றுக்கு வருடத்திற்கு 20 பவுன்கள் குத்தகை என்றும் கொள்வோம். அப்போது உழைப்பாளிகளை அதிகரித்தாலும் சரி, அல்லது நிலத்தை அதிகரித்தாலும் சரி, அல்லது இரண்டையும் ஓரளவு அதிகரித்தாலும் சரி, கரும்பின் உற்பத்தி அதிகரிக்கும்போது ஒரு டன் கரும்பின் இறுதிநிலைச் செலவு டன் ஒன்றுக்கு 1 பவுன் ஆகும். எனவே, இவ் விதியின்படி எந்த ஒரு பண்டத்திற்கும் அதன் இறுதிநிலைச் செலவு டன் ஒன்றுக்கு 1 பவுஞக இருக்குமாஞல், அப் பண்டத்தின் விலையும் கரும்பின் விலையும் சமமாக இருக்கும்; எந்த ஒரு பண்டத்திற்கும் அதன் இறுதிநிலைச் செலவு டன் ஒன்றுக்கு 2 பவுனுக்கு அதிகமாக இருக்குமாஞல், அப் பண்டத்தின் விலை கரும்பின் விலையைக் காட்டிலும் இருமடங்கு ஏற்றமாயிருக்கும்.

இவ் விதியின் ஆதாரம் யாதெனில், உற்பத்திக் காரணிகள் எங்கு மிக உச்சமான ஈட்டத்தைப் பெறமுடியுமோ அங்குதான் அவைகள் அமர்த்தப்படும். அதே உற்பத்திக் காரணிகள் அல்லது உற்பத்திக் காரணிகளின் தொகுப்பு, தாங்கள் பயன்படும் தொழிலைக்காட்டிலும் பிற

தொழில் ஒன்றில் அதிக இறுதிநிலை ஆக்கத்தை உற்பத்தி செய்ய முடியுமாயின், அவைகள் அத் தொழிலை நோக்கி இடம்பெயர முற்படும். இவ்விதமான போக்குகள் நின்றபின் அவ்வுற்பத்திக் காரணிகளின் இறுதிநிலை ஆக்கம் எல்லாத் தொழில்களிலும் சமமாக இருக்கும். எனவே, எந்தத் தொழிலை எடுத்துக்கொண்டாலும், அக் காரணிகளின் இறுதிநிலை ஆக்க மதிப்புச் சமமாகத்தான் இருக்கும். விலைகளும் இறுதிநிலைச் செலவுகளின் விகிதாசாரத்திற்கேற்ப அமையும்.

சர்வாதீன அங்காடியாக இருக்குமாயின், அங்கு இவ் விதி பொருந்தாது. மேலும், இறுதிநிலைச் செலவுபற்றிய ஆய்வும் இடர்ப்பாடுடையதாகிவிடும். இவற்றைப்பற்றி 18ஆம் அதிகாரத்தின் 5ஆவது உட்பிரிவில் விளக்கமாய்க் காண்போம்.

சாதாரணமாக, உற்பத்தியாளர் ஒருவர் தமது உற்பத்திச் செலவால்தான் தன்னுடைய விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கின்றது என்று கூறுவார். தனது சாதனங்களுக்கு இன்ன விலையும், உழைப்பாளிகளுக்கு இவ்வளவு கூலியும் கொடுக்கவேண்டியுள்ளது என்றும், தனக்குக் குறைந்தபட்ச இலாபம்தான் விலையில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளது என்றும் அவர் கூறுவார். மற்றொருபுறம், அவரது பண்டத்திற்குள்ள தேவை விரிவடைந்து அதனால் அதன் விலையும் உயர்ந்தால், தான் பயன்படுத்தும் சாதனங்கள், உழைப்பாளிகள், இதர காரணிகள் ஆகியவற்றிற்கு உயர்ந்த ஊதியத்தைக் கொடுக்க அவர் ஒத்துக்கொள்வார். ஆனால், தனது பண்டத்திற்குத் தேவை சுருங்கி அதனால் அதன் விலை தாழ்ந்தால் இக்கட்டான நிலையைத்தான் அடையவேண்டியுள்ளது என்றும், தான் பயன்படுத்தும் உற்பத்திக் காரணிகளில் சிலவற்றிற்காகிலும் விலை தாழவில்லையெனில் தனது தொழிலையே மூடவேண்டியுள்ளது என்றும் கூறுவார். இதிலுள்ள உண்மை யாதெனில், நுகர்வுப் பண்டங்களின் விலைகள், உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகள் ஆகிய இரண்டும் சேர்ந்தே நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. இவ் விலைகள் ஓர் அமைப்பு முறையின் பகுதிகளாகும். அவ்வமைப்பு முறையின் நோக்கம் யாதெனில், நுகர்வுப் பொருள்களை எண்ணிலடங்காப் பல்வேறு தொகுப்புகளில் உற்பத்தி செய்யமுடிந்தபோதிலும், நுகர்வோர் எந்தத் தொகுப்பில் விரும்புகின்றனரோ (அதாவது, தாங்கள் செலவிடும் பணத்தின் மூலமாக எந்தெந்தப் பண்டத்திற்கு எவ்வளவு ஆதரவு தருகின்றனரோ) அந்தத் தொகுப்பில் உற்பத்தி செய்வதற்கு உற்பத்திக் காரணிகள் கலக்கப்படவேண்டும்.

13. தேவை
(Demand)

1. தேவை என்னும் சொல்லின் பொருள்

ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் குறிப்பிட்டதொரு விலையில் ஒரு பொருள் எவ்வளவு வாங்கப்படுமோ, அதுவே தேவை எனப்படும். தேவை எப்பொழுதும் ஒரே விலையில்தான் பேசப்படும். விலை குறிப்பிடப்படவில்லையெனில், தேவை என்ற சொல்லிற்குப் பொருளில்லை. எனினும், நடைமுறையில் விலையை நாம் குறிப்பிடாமல் பிரிட்டனில் ஆண்டொன்றிற்கு இத்தனை ஆயிரம் கார்களும் இத்தனை மில்லியன் டன் நிலக்கரியும் தேவைப்படுகின்றன என்று பேசுகின்றோம். அது எதைக் குறிப்பிடுகிறதெனில், காரின் விலையும், நிலக்கரியின் விலையும் ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு மாறுமலிருக்கின்றன என்பதை நாம் மனத்திற் கொண்டு, அந்த நிலையான விலைகளில் ஏறக்குறைய அவ்வளவு விற்கப் படுகின்றன என்று கருதிப் பேசுகின்றோம். ஆனால், நேர்ப்பொருளில் அப்படி நாம் பேசுவதில் பொருளில்லை. ஏனெனில், பல்வேறு விலைகளில் விற்பனையின் அளவு அல்லது தேவையின் அளவு மாறுதல் அடையும். காரின் விலையைக் கணிசமான அளவு தாழ்த்தினால் அல்லது ஏற்றினால், அதற்கேற்படும் தேவையின் அளவு இருமடங்கு அதிகரிக்கலாம் அல்லது குறையலாம் என்பது தெளிவு. இவ்வாருக, ஒரு பொருளின் விற்பனை அளவு அப் பொருளின் விலை ஏற்ற இறக்கத்தால் கணிசமாகப் பாதிக்கப்படும். சுருங்கச் சொல்லின், ஒரு பொருளுக்கு ஒரு விலையில் உள்ள தேவையின் அளவு மற்றொரு விலையில் வேறுபடும்.

தேவை என்று நாம் பேசும்பொழுது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தையும் மனத்தில் கொண்டே பேசுகின்றோம்; இக் கால அளவு ஒரு வருடமாகவோ, ஒரு மாதமாகவோ, ஒரு வாரமாகவோ, ஒரு நாளாகவோ இருக்கலாம். பெரும்பாலும் என்னுடைய உதாரணங்களிலெல்லாம் ஒரு வாரத்தையே நான் கால அளவாகக்கொண்டு குறிப்பிடுவேன்.

ஏனெனில், பெரும்பாலான தொழிலாளிகள் வாரத்திற்கு ஒரு முறையே கூலி பெறுகின்றனர்; எனவே, குடும்பத் தாய்மார்களும் தங்களின் செலவினங்களை ஒரு வார அடிப்படையில்தான் கணக்கிடுகின்றனர்.

விருப்பமோ அல்லது ஆசையோ தேவையாகாது என்பது இங்குக் குறிப்பிடத்தக்கது. உதாரணமாக, காரை வாங்க இயலாதவர்களும் கூடக் கார் வைத்திருக்க ஆசைப்படலாம். அதுபோன்றே தங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற அளவைவிட அதிக அளவுப் பாலைக் குழந்தைகள் விரும்பலாம். ஆனால், இவற்றையெல்லாம் நாம் தேவையெனக் கருத முடியாது. விருப்பையும் ஆசையையும் மனநிறைவுபடுத்துவதற்கான மனமும் பணசக்தியும் இல்லையெனில், அவ் விருப்பமோ ஆசையோ தேவையாகாது; எனவே, விற்பனை அளவையும் அவை பாதிப்பதில்லை. இவ்வாறாக, ஒரு பொருள் குறிப்பிட்டதொரு விலையில் எவ்வளவு வாங்கப் படுமோ அதுவே அப் பொருளின் தேவையாகும்.

2. தேவைப் பட்டியல்கள்
(Demand Schedules)

ஓர் அங்காடியில் பல்வேறு விலைகளில் ஒரு பொருளின் (வார) விற்பனை அளவு ஒரே அளவாய் இராது; ஒவ்வொரு விலையிலும் அப் பொருளுக்கேற்படும் தேவை வெவ்வேறு அளவில் இருக்கும். எனவே, தேவையின் முழு விவரக் கணக்கு, எவ்வாறு ஒவ்வொரு விலையிலும் ஒரு பொருளின் தேவை அளவு மாறுகின்றது என்பதனை விளக்கவேண்டும். இவ் விளக்கக் கணக்கு விவரத்தை அட்டவணை வாயிலாக அறியும் பொழுது, அது 'தேவைப் பட்டியலென' அழைக்கப்படும்.

ஒரு பொருளுக்கு ஏற்படும் தேவை பல சூழ்நிலைகளைச் சார்ந்தது. உதாரணமாக, ஒரு நுகர்வுப் பொருளுக்குள்ள தேவை, அப் பொருளின் விலை, அப் பொருளுக்குப் போட்டியாக உள்ள பொருள்களின் விலைகள், நுகர்வோரின் எண்ணிக்கை, அவர்களின் வருமானம், பற்றுதல்கள் ஆகியவைகளால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. இச் சூழ்நிலைகளில் ஏதாவதொரு மாறுதல் ஏற்பட்டால் தேவையின் அளவு மாறுபடும். எனவே, இச் சூழ்நிலைகள் மாறுதிருக்கின்றன என்ற எடுகோடுகளைக்கொண்டு, தேவைப் பட்டியலை நாம் வரையவேண்டியுள்ளது. அதோடு, ஒரு பொருளுக்குள்ள தேவையின் அளவு மேற்கூறிய சக்திகளால் மாறுதல் அடையாமல், அப் பொருளின் விலையால் மட்டும் மாறுவதாகக் கொள்ளவேண்டியுள்ளது. இவ்வாறு கொண்டால், ஒரு பொருளுக் குள்ள தேவையை அதன் விலைதான் நிர்ணயிக்கிறது என்ற முடிவு ஏற்படும். சுருக்கமாகக் கூறின், விற்பனை அளவிற்கும் விலைக்குமுள்ள தொடர்பினை இது காட்டுகிறது.

தேவைப் பட்டியலை விளக்குவதற்குக் கற்பனையானதொரு பட்டியலைக் கீழே கொடுத்துள்ளேன். இப் பட்டியல் ஒருசில நுகர்வுப் பொருள்களாகிய வெண்ணெய், பால், மீன், சிகரெட்டுகள் ஆகியவை களைப்போன்றவைகளில் உங்களுக்குப் பிரியமானதொன்றின் பட்டியலாக உள்ளது என்று வைத்துக்கொள்வோம். இதில் ஒவ்வொரு பொருளிலும்.ஒரே தன்மையுடைய அலகுகளே உள்ளனவென்றும், அப் பொருளுக்குப் பங்கீடோ அல்லது விலைக்கட்டுப்பாடோ இல்லையென்றும் கொள்வோம். அதோடு அப் பொருளுக்கு நிறைவுப் போட்டி (Perfect competition) அங்காடிதான் உள்ளதென்றும், எனவே, போக்குவரத்துச் செலவே கிடையாதென்றும் கொண்டு இப் பட்டியலை ஆராய்வோம்.

நான் கீழே கொடுத்துள்ள பட்டியல் வேண்டுமென்றே தொகுத்ததாகும்; எனவே, அது உண்மைப் பட்டியலாக இருக்கமுடியாது. இப் பட்டியலை நோக்கின், விலை ஒவ்வொரு பென்சாக இறங்கும்போது, (வார) தேவை அளவு திட்டவட்டமாக ஒவ்வொரு மில்லியன் அலகுகளாக விரிவடைவதைக் காணலாம். பட்டியலின் கீழ்ப்பாதிப் பகுதி (அதாவது, விலை 9 பென்சுக்குத் தாழ்வாக இருக்கும்போது) மேற்பாதிப் பகுதியின் (அதாவது, விலை 10 பென்சுக்கு உயர்வாக இருக்கும்போது) 'கண்ணாடிப் பிரதிபலிப்புப்' (mirror image) போன்று காணப் படுகிறது.

இக் கற்பனைப் பட்டியலைக் கண்டு, 'நடைமுறையிலுள்ள எடுத்துக் காட்டுகளைக் கொண்ட உண்மையான பட்டியலை ஏன் தரக்கூடாது?' என்று நீங்கள் கேட்கலாம். அதற்குக் காரணங்கள் உள்ளன. முதலாவதாக, விலை மிகவும் ஏற்றமாயிருந்தால் அப் பொருளுக்குத் தேவையே இல்லாத நிலையையும், விலையே இல்லாதிருந்தால் தேவை அளவு எவ்வாறிருக்கும் என்ற நிலையையும் காட்டக்கூடிய உண்மையானதொரு முழுப் பட்டியல் நமக்குக் கிடைக்கமுடியாது. ஏனெனில், நடைமுறையில் தேவைநிலை (பண வருவாயும்) மாறுதிருக்க, விலை மிக உச்சமான நிலையையோ அல்லது மிகத் தாழ்ந்த நிலையையோ அடைந்தால், விற்பனையின் அளவு எவ்வாறு மாறுதல்'அடையுமென்று எவருமே கூறமுடியாது; அல்லது அதைப்பற்றி யாரும் கவலைகொள்வதும் கிடையாது; எனவே, இப் பிரச்சினை எழப்போவதுமில்லை. இரண்டாவதாக, உண்மையானதொரு முழுப் பட்டியலோ அல்லது அதன் ஒரு பகுதியோ உகந்ததாக நடைமுறையில் இருக்கமுடியாது. ஆகவே, அது தவருன கருத்துகளைக் கொள்ள வழியாயிருக்கும். உதாரணமாக, பல வர்த்தக அடையாளங்களையுடைய ஏதாவது ஒரு பொருளை எடுத்துக்கொள்வோம். ஒரு குறியுடைய பொருளின் விலை மற்றவைகளின் விலையைக்காட்டிலும் மிகவும் ஏற்றமாகவோ அல்லது மிகவும் இறக்கமாகவோ இருந்தால், அதன் விற்பனை கணிசமாகச் சுருங்கும் அல்லது விரியும். எனவேதான், கற்பனையான பட்டியலைக் கொடுத்

துள்ளேன். இப் பட்டியல் மிகவும் ஒழுங்குமுறையானதாக இருப்பதால் உண்மையானதாயிருக்க முடியாது. எனினும், பல காரணங்களுக்காக இதை ஒரு மாதிரிப் பட்டியலாக நாம் எடுத்துக்கொள்ளலாம். அதாவது, விலை ஏற்றமாயிருக்கும்போது தேவை அளவு குறைவாயும், இறக்கமாயிருக்கும்போது அதிகமாயும் இருக்கின்றது என்ற உண்மை இப் பட்டியலில் காணப்படுகிறது. மேலும், விலை (10 அல்லது 9 பென்சு வரை) இறங்க இறங்க மொத்த வருவாய் அதிகரித்துக்கொண்டும், பின்பு 10 அல்லது 9 பென்சு விலையில் உச்சநிலையை அடைந்தும், அதற்குப்பின் விற்பனை அளவு விரிவானபோதிலும் மொத்த வருவாய் குறைந்துகொண்டும் செல்வதை நாம் அறிகிறோம். நிற்க, விலை 18 பென்சுக்கு ஏற்றமான நிலை ஒன்றில் விற்பனையே இல்லை என்பதையும், அப் பொருள் இனமாக அளிக்கப்பட்டால் 18 மில்லியன் அலகுகளுக்கு அதிகமாகவே 'தேவைப்படும்' என்பதையும் பட்டியல் காட்டுகிறது.

ஓர் அலகின் விலை (பென்சு)	தேவை அளவு அல்லது விற்பனை அளவு (மில்லியன் அலகுகள்)	மொத்த வருவாய் (மில்லியன் பென்சு)	இறுதிநிலை வருவாய் (பென்சு)
18	1	18	18
17	2	34	16
16	3	48	14
15	4	60	12
14	5	70	10
13	6	78	8
12	7	84	6
11	8	88	4
10	9	90	2
9	10	90	0
8	11	88	− 2
7	12	84	− 4
6	13	78	− 6
5	14	70	− 8
4	15	60	−10
3	16	48	−12
2	17	34	−14
1	18	18	−16

இப் பட்டியலில் நான்கு பத்திகள் இருந்தபோதிலும், அவற்றில் முதலிரண்டு பத்திகளே தேவைப் பட்டியலாக அமையும். இதில் ஓர் அலகின் விலை 18 பென்சாக இருந்தால் வாரத்திற்கு ஒரு மில்லியன் அலகுகள் தேவைப்படுகின்றன. 17, 16,......1 பென்சாக இருந்தால், முறையே 2, 3...18 மில்லியன் அலகுகள் தேவைப்படும் என்ற பதினெட்டு யூகமான கூற்றுகள் உள்ளன. இங்கு மற்றச் சூழ்நிலைகள்

(அதாவது, பொருளாதாரச் சொற்றொடரில் தேவைநிலை) மாருதிருப்ப தாக நாம் கருதவேண்டியுள்ளது.

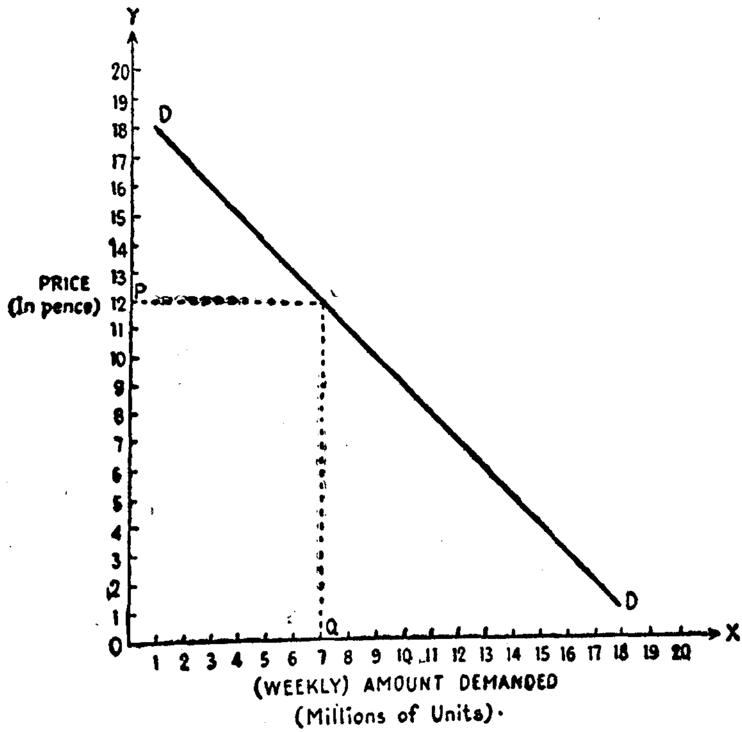
பட்டியலிலுள்ள முதல் இரண்டு பத்திகளின் எண்களைப் பெருக்கிறல் மொத்த வருவாய் என்ற மூன்ருவது பத்தி கிடைக்கிறது. இப் பத்தியில் ஒவ்வொரு விலையிலும் நுகர்வோர் செலவிடத் தயாராயிருக்கும் மொத்தப் பணம் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இதை நுகர்வோரின் மொத்தச் செலவீடென்று (total consumers outlay) அல்லது விற்பனையாளர்களின் மொத்த வருவாய் என்று குறிப்பிடுவர்.

இப் பட்டியலில் மூன்ருவது பத்தியிலுள்ள ஒவ்வோர் எண்ணிலிருந்தும் அதே பத்தியிலுள்ள அதற்கு முந்திய எண்ணைக் கழித்தால் நான்காவது பத்தி கிடைக்கிறது. உதாரணமாக, ஓர் அலகின் விலை 17 பென்சாக இருக்கும்போது மொத்த வருவாய் 34 மில்லியன் பென்சுகள்; 18 பென்சு விலையில் மொத்த வருவாய் 18 மில்லியன் பென்சுகள். எனவே, விற்பனையின் அளவு 1 மில்லியனிலிருந்து 2 மில்லியனுக்கு விரிவடையும்போது, அதிகரிக்கப்பட்டிருக்கும் 1 மில்லியன் அலகுகளின் இறுதிநிலை வருவாய் 16 மில்லியன் பென்சுகள் அல்லது ஓர் அலகின் இறுதிநிலை வருவாய் 16 பென்சுகள் ஆகின்றன. ஓர் அலகின் விலை 9 பென்சுக்குக் கீழ் தாழும்போது மொத்த வருவாய் குறைந்துவிடுவதால், இறுதிநிலை வருவாய் எதிர்க்கணியமாகிறது என்பது இங்குக் குறிப்பிடத்தக்கது.

ஒரு பொருளுக்குள்ள அங்காடி நிறைவுள்ளதாயிருப்பின், ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் அப் பொருளுக்கு ஒரே விலைதான் இருக்கமுடியும். ஒரு வாரத்திற்கேற்படும் தேவையும் அவ் வாரத்திலுள்ள அளிப்பும் 7 மில்லியன் அலகுகளாயிருக்கும்போது, ஓர் அலகின் விலை 12 பென்சாக இருப்பதாகக் கொள்வோம். ஏதாவதொரு காரணத்தால் விலை 15 பென்சுக்கு ஏறுமாயின், (வாரத்திற்கு) 4 மில்லியன் அலகுகள்மட்டுமே வாங்கப்படும்; அல்லது விலை 10 பென்சுக்குத் தாழ்ந்துவிட்டால், (வாரத்திற்கு) 9 மில்லியன் அலகுகள் வாங்கப்படும். மேலேயுள்ள தேவைப் பட்டியலிலிருந்து இதை நாம் திட்டவட்டமாக அறியலாம். ஆனல், தேவை நிலையில் எவ்வித மாறுதலும் ஏற்பட்டுவிடவில்லை. எனவே, பட்டியலில் காணுவதுபோல் அப் பொருளின் விலை மாறுதல் அடையும்போது, அதற்கேற்ப தேவை அளவும் மாறுதல் அடையும் தன்மையுடையது. ஒரு விலையில் ஏற்படும் தேவை அளவு பட்டியலில் காணுததோர் அளவினதாயிருக்குமாயின், அப்பொழுது தேவை நிலையில் மாறுதல் ஏற்பட்டுவிட்டதெனக் கூறலாம்.

3. தேவைக் கோடுகள்
(Demand Curves)

விலைக்கும் தேவையின் அளவிற்குமுள்ள தொடர்பினை ஒரு வரைபடத்தில் தேவைக் கோடாகக் காட்டமுடியும். மேற்காணும் தேவைப் பட்டியலிலுள்ள பதினெட்டுக் கூற்றுகளில் (அதாவது, இன்னின்ன விலைகளில் இவ்வளவு இவ்வளவு தேவைப்படுகின்றன என்ற கூற்றுகளில்) ஒவ்வொரு கூற்றையும் பிரதிபலிக்கும்படியான ஒரு புள்ளியை இட்டுச் செவ்வக இணைப்புகளாக அவற்றை விளக்கலாம். (வாரத்திற்கு) வாங்கப்படும் பொருளின் அளவினைப் படுகிடை OX அச்சிலும், அவ்வளவுகள் எந்தெந்த விலைகளில் வாங்கப்படு



கின்றனவோ அவ் விலைகளைச் செங்குத்து OY அச்சிலும் அளவிடுவதே வழக்கம். ஓர் அலகின் விலை 18 பென்சாக இருக்கும்போது (வாரத்திற்கு) வாங்கப்படும் அளவு 1 மில்லியன் அலகுகள் என்ற கூற்றினை வரைபடத்தில் OX அச்சிற்கு மேலும் OY அச்சிலுள்ள எண் 18-க்கு வலப்புறத்திலும் ஒரு புள்ளியால் விளக்கலாம். இதேபோன்று

ஒவ்வொரு விலையிலும் வாங்கப்படும் அளவினை ஒவ்வொரு புள்ளியாகப் பதினெட்டுப் புள்ளிகளில் காட்டலாம். ஓர் அலகின் விலை $17\frac{1}{2}$ பென்சாக இருந்தால் ஏற்படும் தேவை அளவு 1 மில்லியன் அலகுகளுக்கு அதிகமாகவும் 2 மில்லியன் அலகுகளுக்குக் குறைவாகவும் உள்ள இடத்தில் ஒரு புள்ளியிட்டு, இவ்வாறு கிடைக்கும் புள்ளிகளையெல்லாம் இணைக்கும்போது தேவைக்கோடு தொடர்ச்சியாக அமையும்.

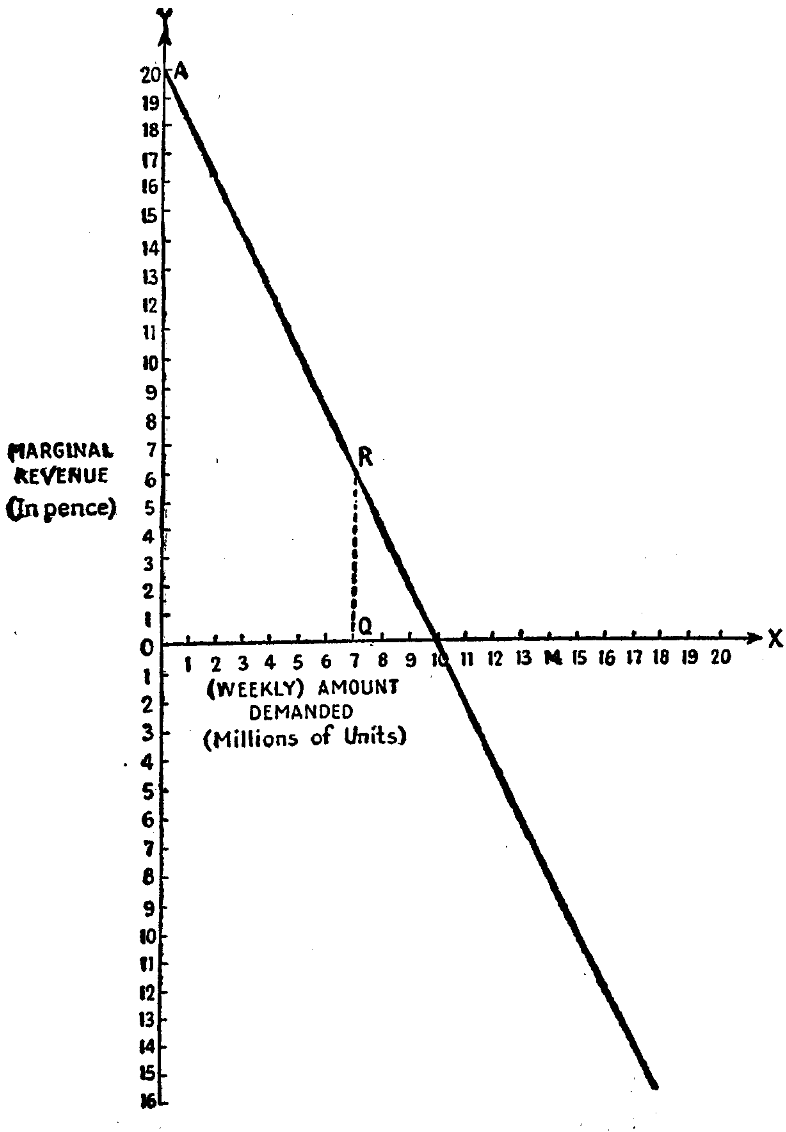
இவ்வாறு அடையப்பெறும் தேவைக்கோடு இங்கு நேர்க்கோடாக அமைகிறது. இதற்குக் காரணம் தேவைப்பட்டியலுக்காக நான் எடுத்துக்கொண்ட எண்களே. எனினும், ஒரு தேவைக்கோடு நேர்க்கோடாக மட்டும் இருக்கவேண்டியதில்லை; அது குவிந்த (convex) கோடாகவோ, குழிவான (concave) கோடாகவோ, அல்லது அதன் ஒரு பகுதி குவிந்ததாயும் மற்றொரு பகுதி குழிவானதாயுமோ அமையலாம். உண்மையான தேவைக்கோடுகள் பெரும்பாலும் நேர்க்கோடுகளாக இல்லாமல், நெளிந்து செல்லும் (squiggles) கோடுகளாகத்தான் உள்ளன. எனினும், எந்தக் குறிப்பிட்ட வடிவத்தையுமுடைய தேவைக் கோட்டையும் மாதிரிக் கோடாகக் கொள்ளமுடியாது. இவ்வாருகத் தேவைக் கோடுகள் பல வடிவங்களையுடையனவாயிருப்பினும், அவைகள் அனைத்துக்கும் பொதுவானதொரு தன்மை உண்டு. அதாவது, எந்த வடிவத்தையுடையதாயினும், தேவைக்கோடுகள் அனைத்தும் எப்பொழுதும் வலப்புறமாகக் கீழ்நோக்கிதான் செல்லும். தேவைநிலை மாருதிருக்குமாயின், ஏற்றமானதொரு விலையில் வாங்கப்படுவதைக்காட்டிலும் தாழ்வானதொரு விலையில் அதிக அளவு வாங்கப்படும் என்பதைத்தான் இது சுட்டுகிறது.

இவ்வகையான வரைபடத்தில் விற்பனையாளரின் மொத்த வருவாய் அல்லது நுகர்வோரின் மொத்தச் செலவீடு ஒரு செவ்வக வடிவத்தையுடையதாய் அமைகிறது. OP விலையில் (உதாரணமாக, 12 பென்சு விலையில்) OQ அளவு (7 மில்லியன் அலகுகள்) தேவைப்படுகின்றன. எனவே, மொத்த வருவாய் $OP \times OQ$ (வாரத்திற்கு 84 மில்லியன் பென்சுகள்) ஆகும்.

இப்பொழுது இறுதிநிலை வருவாய்க் கோட்டிற்கு வருவோம். இக் கோடும் எந்த வடிவத்தையுடையதாயுமிருக்கலாம். ஆனால், தேவைக் கோடு நேர்க்கோடாகக் கீழ்நோக்கிச் செல்லும்போது,[1] இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடும் நேர்க்கோடாக அமைந்து, தேவைக்கோட்டைக் காட்டிலும் இருமடங்கு செங்குத்தாகக் கீழ்நோக்கிச் செல்லும் (16ஆம் அதிகாரத்திற்கான குறிப்பில் இது எண்பிக்கப்பட்டுள்ளது).

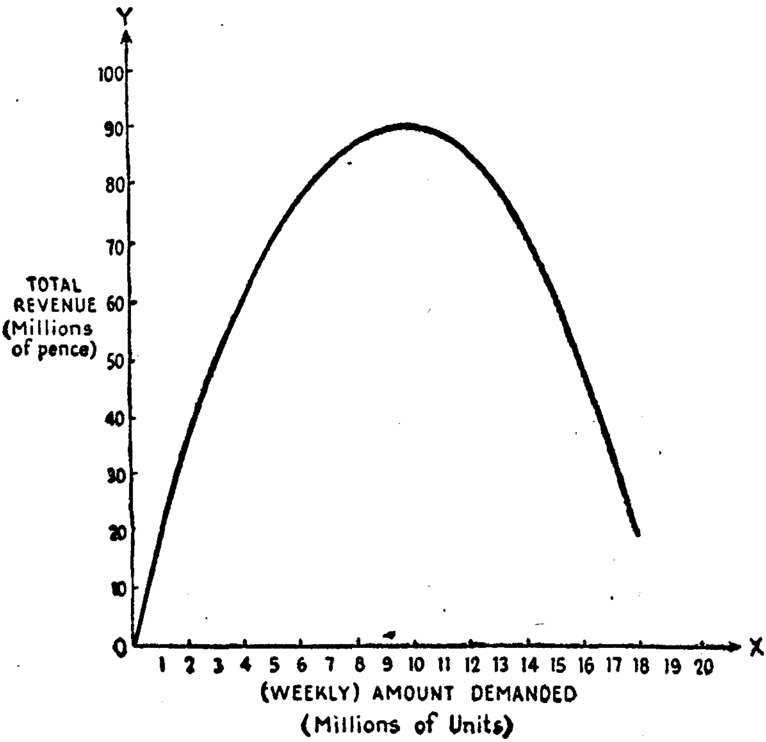
[1] தேவைக்கோடு படுகிடைக் கோடாக இருக்கும்போது, இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடு தேவைக்கோட்டோடு இணைந்துவிடுகிறது. நிறைபோட்டியிலுள்ள ஒரு நிறுவனத்தின் தேவைக்கோடும் இறுதிநிலை வருவாய்க்கோடும் இவ்வாறே அமையும். இதைப்பற்றி 15ஆம் அதிகாரத்தில் விளக்கமாய் ஆராய்வோம்.

இறுதிநிலை வருவாய் எண்களை வரைபடமாக மேற்காணும் தேவைக்கோட்டின் விளக்கப்படத்திலேயே விளக்கியிருக்கலாம்; ஆனால், தனிப்பட்ட முறையில் இதை விளக்குவது எளிதானதாகும். கீழ்க்காணும் விளக்கப்படத்தில் இது தெளிவாக வரையப்பட்டுள்ளது.



இவ் விளக்கப்படத்திலிருந்து உடனடியாக ஓர் உண்மையை நாம் தெரிந்துகொள்கின்றோம்; அதாவது, இந்த இறுதிநிலை வருவாய்க் கோட்டின் ஒரு பகுதி OX படுகிடை அச்சிற்குக்கீழ் உள்ளது. தேவைப்பட்டியலில் காண்பதுபோல் இறுதிநிலை வருவாய் இப் பகுதியில் எதிர்க்கணியமாவதே இதற்குக் காரணம். இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடுகள் அனைத்திற்கும் இப் பண்பு பொதுவானதாகும். ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிற்கு விற்பனையை அதிகரிக்கும்பொழுது (தேவை நிலை மாறுதிருப்பின்), ஓர் எல்லைக்குமேல் விற்பனையை மேலும் அதிகரித்தால் மொத்த வருவாய் குறைந்துவிடுகிறதென்பது இங்குத் தெளிவாகிறது.

இப் படத்தில் OQ அளவு விற்கப்படும்போது கிடைக்கும் மொத்த வருவாய், இறுதிநிலை வருவாய்க் கோட்டில் $ARQO$ என்ற பரப்பளவால் காட்டப்படுகிறது. இறுதிநிலை வருவாய்களைக் கூட்டுவதால் கிடைக்கும்



மொத்தமே மொத்த வருவாய் என்பதே இதற்கு விளக்கமாகும். உதாரணமாக, (வார) விற்பனை 7 மில்லியன் அலகுகளாக இருக்கும்

போது, மொத்த வருவாய் 18+16+14+12+10+8+6=84 மில்லியன் பென்சுகளாகும்.

தேவைப் பட்டியலிலுள்ள எண்களை மற்றொரு விதமாகவும் ஒரு வரைபடத்தில் விளக்கலாம். அதாவது, ஒவ்வொரு விற்பனை அளவிலும் கிடைக்கின்ற மொத்த வருவாயைக் காட்டும் விளக்கப் படமாகக் கீழே வரையப்பட்டுள்ளதுபோல் இது அமையும். ஏனைய இரண்டு படங்களில் உள்ளதுபோன்றே இப் படத்தில் OX என்ற படுகிடைக் கோடு (வாரத்திற்குத்) தேவைப்படுகின்ற அளவு, விற்கப் படுகின்ற அளவைக் காட்டுகிறது. ஆனால், செங்குத்து OY அச்சில் மொத்த வருவாயை நாம் அளவிடவேண்டியிருப்பதால், பிறிதோர் அளவுகோல் அவசியமாகிறது. நமது உதாரணத்தின்படி, இம் மொத்த வருவாய் 90 மில்லியன் பென்சுகளாக இருக்கும்போது மிக உச்சமான நிலையை அடைகிறது.

4. உண்மையான தேவைப் பட்டியல்களை அளவிடுதலிலுள்ள இடர்ப்பாடு (The Difficulty of Estimating Actual Demand Schedules)

கற்பிதமானதொரு தேவைப் பட்டியலை நாம் எளிதாகத் தயாரிக்க முடியும்; ஆனால், ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளின் (அல்லது பணியின்) உண்மையான தேவைப் பட்டியலை நல்ல முறையில் அளவிடுதல் கடினம் ஆகும்.

எந்த ஒரு பொருளுக்கும் குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் அங்காடியில் ஒரே விலைதான் இருக்கமுடியும். அவ் விலையில் அப் பொருள் வாரத்திற்கு எவ்வளவு வாங்கப்படுகிறதென்பதை நாம் திட்டவட்டமாகக் கூறமுடியும். ஆனால், அப் பொருள் மற்றொரு விலையில் விற்கப்பட்டால் வாரத்திற்கு எவ்வளவு வாங்கப்படும் என்பதை நாம் அளவிட்டால் தான் தேவைப் பட்டியலுக்கான அம்சங்களை அடையமுடியும். அதோடு, அப் பொருள் எந்தெந்த விலைகளில் எவ்வளவெவ்வளவு வாங்கப்படும் என்ற விவரமும் உண்மையானதொரு பட்டியலுக்கு அவசியமாகிறது. இவ்வாறு அளவிடுதல் எளிதன்று.

கடந்த காலத்தில் அப் பொருள் எந்தெந்த விலைகளில் எந்தெந்த அளவுகளில் வாங்கப்பட்டன என்ற விவரம் நமக்குத் துணைசெய்யலாம். ஆனால், அவ் விவரங்களை அப்படியே நாம் ஏற்றுக்கொள்ள முடியாது. ஏனெனில், கடந்த காலத்தில் ஒவ்வொரு விலையிலும் அப் பொருள் எவ்வளவு வாங்கப்பட்டதோ, அதேபோன்றுதான் இக் காலத்திலும் வாங்கப்படும் என்று கூறமுடியாது. காலத்திற்குக் காலம் இதர

சூழ்நிலைகள் மாறிக்கொண்டேயிருக்கின்றன. உதாரணமாக, விலைகளின் பொதுமட்டமும் மக்களின் வருவாயும் இன்றுள்ளதைக்காட்டிலும் கடந்த காலத்தில் ஏற்றமாகவோ அல்லது தாழ்வாகவோ இருந்திருக்கக்கூடும். மேலும், வருவாயும் இதர பொருள்களின் விலைகளும் தாழ்வாயிருக்கும்போது ஒரு பொருளுக்கு ஏற்படும் விலையைக் காட்டிலும் அவைகள் ஏற்றமாயிருந்தால், அவ் விலை உயர்வாகத் தானிருக்கும். வியாபார நிலை மந்தமாயிருக்கும் காலத்தைக்காட்டிலும் அது செழிப்பாயிருக்கும் காலத்தில் ஒரு பொருளின் விலை ஏற்றமாயிருக்கக்கூடும்; விற்பனை அளவும் அதிகமாயிருக்க நேரிடும். நிற்க, அப் பொருளை நுகரும் மக்கள்தொகை, அவர்களின் பற்றுதல்கள், ஏனைய பொருள்களின் (குறிப்பாகப் பதிலீட்டுப் பொருள்களின்) விலைகள் ஆகியன கடந்த காலத்தில் இருந்ததைப்போன்று இக் காலத்தில் இருக்கமுடியாது. எனவே, ஒரு விலையில் ஒரு பொருள் முன்பு விற்கப்பட்ட அளவைக்கொண்டு இப்பொழுது அதன் உண்மைப் பட்டியலைத் தயாரிக்க வேண்டுமாயின், மேற்கூறிய நிலைகளில் ஏற்பட்டுள்ள மாறுதல்களை நாம் புறக்கணித்துவிடமுடியாது. கடந்த காலப் புள்ளிவிவரங்களை நாம் கையாளும்போது எச்சரிக்கையாயிருக்க வேண்டியது அவசியம்.

நுகர்வோரில் பலரை அணுகி, அவர்களிடம் நேரடியாகப் பல கேள்விகளைக் கேட்டு, அவற்றிற்குரிய விடைகளை அவர்களிடமிருந்து பெற்று, உண்மையான தேவைப் பட்டியலைத் தயாரிக்க முடியும். அதாவது, 'இன்ன பொருளுக்கு இப்போதுள்ள விலையைக்காட்டிலும் 10 சதவீதம் உயர்வாயிருந்தால் எவ்வளவு வாங்குவீர்கள்? 20 சதவீதம் உயர்வாயிருந்தால் எவ்வளவு வாங்குவீர்கள்? அல்லது 10 சதவீதம் தாழ்வாயிருந்தால் எவ்வளவு வாங்குவீர்கள்?' என்று கேட்டு, அவற்றிற்குரிய பதிலைக்கொண்டு தேவைப் பட்டியலை நாம் தயாரிக்கலாம். ஆனால், நாம் அணுகும் நுகர்வோரில் பலர், நமது கேள்விகளுக்குரிய விடைகளைத் தருவதற்கு இயலாது. எனினும், மற்றச் சூழ்நிலைகள் மாறாதிருப்பின், ஒரு பொருளின் விலை கணிசமாக ஏறுவதோ அல்லது தாழ்வதோ கிடையாது. பெரும்பாலும் பல பொருள்களின் விலைகள் தற்போதிருக்கும் நிலைகளைக்காட்டிலும் சற்றே ஏறும் அல்லது இறங்கும். எனவே, சிறிது ஏற்றஇறக்கம்கொண்ட விலைகளில் தேவை அளவு எவ்வாறு இருக்கும் என்பதைக் காட்டும் பட்டியல்தான் பயனுள்ளதாகும்.

உண்மையான தேவைப் பட்டியலை அளவிடுவதற்குரிய புத்திகூர்மையும் நல்ல முறையில் ஆராய்ந்து தீர்மானிக்கும் திறனும் கொண்ட ஒரு சிலரைமட்டும் கேட்டு, நமது பட்டியலுக்கு வேண்டிய விவரங்களை அறிவதுதான் சிறந்த வழியாக உள்ளது. ஆனால், அவர்கள் அப் பொருளை வாங்குகின்றவர்களோடு மட்டுமன்றி,

வாங்கக்கூடியவர்களுடனும் நெருங்கிய தொடர்புள்ளவர்களாயிருத்தல் அவசியம்; அதோடு அப் பொருளின் விலை மாறினால் நுகர்வோர் எவ்வாறு தங்களுடைய செலவினத்தை மாற்றுவர் என்றும், அதனால் உண்மைத் தேவைப் பட்டியல் எவ்வாறு அமையும் என்றும் யூகமாகக் கூறக்கூடிய திறம்பெற்றோராய் இருக்கவேண்டும். (தனிச் சிறப்புப் பெற்ற நிறுவனங்கள் அங்காடி நிலைமைகளை ஆராய்ச்சி செய்வதற் கென்று நுண்ணறிவு பெற்றோரை அமர்த்தியுள்ளது இங்குக் குறிப்பிடத் தக்கது.)

தானே விலையை நிர்ணயிக்கக்கூடிய நிலையிலுள்ள சர்வாதீன விற்பனையாளரும் மேற்கூறிய பிரச்சினைக்கு ஆளாகின்றார். இச் சர்வாதீன விற்பனையாளர் ஒரு கார்ட்டெல் அமைப்பில் இருக்கலாம்; அல்லது ஒரு கச்சாப் பொருளையோ, ஒரு பண்டத்தையோ அல்லது பல பண்டங்களையோ தாமே உற்பத்தி செய்வோரின் சங்கமாக இருக்கலாம்; அல்லது போக்குவரத்து, மின்சாரம், இன்னும் இதர வகையான பொதுப் பணிகளைப் புரியும் அரசாங்கமாக இருக்கலாம்; அல்லது குறிப்பிட்ட வர்த்தகப் பெயர்கொண்ட கார் அல்லது ஒரு தனிப்பட்ட வர்த்தக அடையாளமுடைய பற்பசைபோன்ற குறியிட்ட பொருள்களை உற்பத்தி செய்வோராக இருக்கலாம்; அல்லது உள்ளூர் உணவுவிடுதி, அல்லது சினிமா ஆகிய ஏதாவதொன்றின் உரிமையாளராக இருக்க லாம். இவ்வாறான நிலைகளில் ஏதாவதொரு நிலையிலுள்ள ஒவ்வொரு விற்பனையாளரும், 'எனது பொருளின் விலையை இவ்வளவு ஏற்றினால் விற்பனை எவ்வளவு குறையும்? விலையை இவ்வளவு தாழ்த்தினால் விற்பனை எவ்வளவு விரிவடையும்?' என்ற கேள்விகளைத் தனக்குள் கேட்டுக்கொள்ள வேண்டியுள்ளது. குறிப்பாக, தான் மேற்கொள்ளும் சில நடவடிக்கைகளின் காரணமாகத் தனக்குப் போட்டியாக உள்ளவர்கள் என்ன செய்வர் என்பதைப்பற்றி அவர் தெளிவாக யூகிக்கவேண்டும். உதாரணமாக, தமது பண்டத்தின் விலையைத் தாழ்த்தினால் போட்டியாளர்களும் தங்களது விலைகளைத் தாழ்த்தலாம், அல்லது தங்களின் பொருள்களுக்கு விளம்பரம் செய்ய முற்படலாம். இருப்பினும், தமது பொருளுக்கு அல்லது பணிக்கு நடைமுறையி லுள்ள தேவைப் பட்டியலைத்தான் அவர் முக்கியமாகக் கருதவேண்டி யுள்ளது.

இதுபோன்றே அரசாங்க வருவாயை அதிகரிக்க விரும்பும் நிதி அமைச்சர் ஒரு பொருளின்மீது புதிதாக வரியை விதிக்கவோ அல்லது ஏற்கெனவே விதிக்கப்பட்டுள்ள வரியை உயர்த்தவோ முடியும்; எனினும், அவ்வாறு செய்யும்போது அப் பொருளுக்குரிய தேவைப் பட்டியலில் பாதிக்கப்படக்கூடிய பகுதியை அவர் மதிப்பிட்டு ஆராய வேண்டியுள்ளது. வரி எவ்வளவிற்கு அதிகமாயிருக்குமோ அவ்வள விற்கு அரசாங்க வருவாயும் அதிகரிக்கும் என்று நினைப்பதில்

தவறென்றுமில்லை. எனினும், (1930—39-ல்) பிரிட்டனில் திராட்சை ரசத்திற்குப் போடப்பட்ட வரியின் விளைவைப்போன்று) ஒரு பொருளின்மேல் விதிக்கப்படும் உயர்ந்த வரியின் காரணமாக அவ் வரியிலிருந்து அரசாங்கத்திற்குக் கிடைக்கும் வருவாய் குறைந்து விடுதலும் உண்டு. உயர்ந்த வரியின் காரணமாக அப் பொருளின் விலை ஏறவும், எனவே விற்பனையின் அளவு கணிசமாகச் சுருங்கவும் நேரிடும்போது அந் நிலை ஏற்படும்.

விவசாயிகள் தாங்கள் எதிர்பாராதவிதமாய் மிக நல்ல விளைச்சலையோ அல்லது மோசமான விளைச்சலையோ பெறும்போது அவர்கள் எப்படிப் பயனடைவர் என்பது, அவர்கள் உற்பத்தி செய்கின்ற பண்டத்தின் தேவைப் பட்டியலைச் சார்ந்ததாகும். நல்ல விளைச்சலின் காரணமாகப் பொதுவாகச் சமுதாயம் பயன் அடையுமெனினும், விவசாயிகளுக்கு அதனால் நன்மை ஏற்படும் என்று சொல்வதற்கில்லை. ஏனெனில், நல்ல விளைச்சல் காணும்போது அப் பொருளின் விலை பொதுவாகத் தாழ்ந்துவிடுகிறது. எனவே, விவசாயிகளின் பண வருமானம் குறைந்துவிட நேரிடுகிறது. இதன் விளைவாக அவர்கள் தங்களுக்கு வேண்டிய விவசாயக் கருவிகள், இதர பண்டங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றைக் குறைத்துக்கொள்ள வேண்டிய அவசிய மேற்படுகிறது.

பொதுத்துறையில் திட்டங்கள் அதிகமாகக் காணப்படும் இக் காலத்தில் பொருளாதாரத் திட்டத்தை மேற்கொள்ளும் அரசாங்கம், அடுத்த ஆண்டு என்ன நேரிடலாம் என்பதைப்பற்றி முன்கூட்டியே மதிப்பிட வேண்டியுள்ளது. அப்படி மதிப்பிடுங்கால் பல காரியங்களைப் பற்றி அது சிந்திக்கவேண்டும். குறிப்பாக, சில பொருள்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் விலைகள் உயர்ந்துவிடுமென்று கருதினால், அது எவ்வாறு அப் பொருள்களின் அல்லது பணிகளின் தேவை நிலையைப் பாதிக்கும் என்று அறியவேண்டும். உதாரணமாக, பிரிட்டனில் உற்பத்தியாகும் கார்களின் விலைகள் 10 சதவீதம் உயர்ந்தால், அவ் விலை உயர்வு எந்த அளவிற்குக் கார்களின் ஏற்றுமதியைப் பாதிக்குமென்று அரசாங்கம் சிந்திக்கவேண்டியுள்ளது.

இச் சந்தர்ப்பத்தில் ஒரு பொருளின் உண்மையான தேவைப் பட்டியல் எவ்வாறு இருக்கிறதென்று நான் மதிப்பிடப்போவதில்லை. மாறாக, விலைகள் எவ்வாறு அமைகின்றன என்பதைப்பற்றிய பொதுவான சில கருத்துகளைமட்டுமே நான் கூறுவேன். இதற்கு மற்றச் சூழ்நிலைகள் மாறாதிருக்கின்றன என்ற எடுகோள் அவசியம். அதோடு, ஒரு தேவைப் பட்டியலின் இயல்பும் நமக்குத் தெரிந்திருக்கவேண்டும். அதாவது, பல்வேறு விலைகளின் ஒரு பொருள் வாரத்திற்கு எவ்வளவு வாங்கப்படக்கூடும் என்பதை அப் பட்டியல் நமக்கு அறிவிக்க

வேண்டும். பிற சூழ்நிலைகள் மாறினால் இத் தேவைப் பட்டியல் பயனற்றதாகிவிடும்; அப்போது, புதிய சூழ்நிலைகளுக்கேற்ப புதிய தோர் தேவைப் பட்டியல் நமக்கு அவசியமாகும்.

5. பெரும்பாலும் தேவைக்கோடுகள் கீழ்நோக்கிச் செல்வதேன்?

தேவைக்கோடுகளில் சில மற்றவைகளைக்காட்டிலும் அதிகச் சரிவுடையவைகளா யிருப்பினும், எல்லாத் தேவைக்கோடுகளும் பொது வாக வலப்புறமாகச் சரிந்துதான் செல்கின்றன. தேவை நிலையில் மாறுதல்கள் ஏற்பட்டாலொழிய, ஏற்றமான விலையில் வாங்கப் படுவதைக்காட்டிலும் அதிக அளவு தாழ்ந்த விலையில் வாங்கப்படும் என்பதை இது சுட்டிக்காட்டுகிறது. அதாவது, ஒரு சிறிது விலை உயர்ந்தாலும் விற்பனை அளவு சுருங்கிவிடுகிறது; மாறாக, ஒரு சிறிது விலை தாழ்ந்தாலும் விற்பனை அளவு விரிவாகிவிடுகிறது. ஏன் இவ்வாறு நிகழ்கிறது?

ஒரு விலையில் நுகர்வுப் பொருள் ஒன்றை வாங்கும் அனைவரும் ஒரே அளவு வாங்காது பற்பல அளவுகளில் வாங்குவர். எனவே, அப் பொருளை வாங்கும் ஒவ்வொருவரும் எந்தெந்த அளவுகளில் வாங்கு கின்றனரோ அந்தந்த அளவுகளின் மொத்தமே அதன் விற்பனை அளவாகும். சிலர் அப் பொருளின் விலை ஏறினாலும் சரி, இறங்கினாலும் சரி எப்பொழுதும் வாங்குகின்ற அளவே வாங்கலாம். ஆனால், எல்லோரும் அவ்வாறு செய்யமாட்டார்கள். ஒருசிலர் உயர்ந்த விலை யில் முன்பைவிடக் குறைந்த அளவுதான் வாங்குவர்; வேறு சிலரோ அப் பொருளை வாங்காமலேயே இருந்துவிடக்கூடும். மாறாக, தாழ் வான விலையில் அப் பொருளின் விற்பனை அளவு விரிவடைகிறது என்பதை விளக்குவதற்குத் தனிப்பட்டதொரு நுகர்வோரின் செயலை மட்டும் ஆராய்வது நன்று.

பண வருவாய் மாறும்போது தேவைநிலை மாறுமாதலால், நுகர்வோர் ஒருவரிடம் குறிப்பிட்டதொரு பணத்தொகையே இருப்பதாகக் கொள் வோம். இத் தொகையை அவர் (அல்லது பெரும்பாலும் அவன்) எவ்வாறு செலவிடவேண்டுமென்று திட்டமிட வேண்டியுள்ளது. இதில் வெண்ணெய் வாங்குவதற்குமட்டும் பெருமளவு செலவு செய்துவிட்டால் மற்றப் பொருள்களை வாங்குவதற்குச் சிறிதளவு பணம்தான் இருக்கும். எனவே, வெண்ணெய் வாங்குவதற்கு அவர் செலவிடும் தொகை வெண்ணெய்க்கும் இதர பொருள்களுக்கும் அவர் கொண்டுள்ள விருப்பத் தரக்கோலைப் (scale of preferences) பிரதிபலிக்கிறது என்று கூறலாம்.

எனவே, ஒருவரின் விருப்பத் தரக்கோலை நாம் அறிந்திருந்தால், அவர் தம்மிடமுள்ள குறிப்பிட்ட தொகையை ஒரு வாரத்திற்கு வேண்டிய பல பொருள்களை வாங்குவதற்கு எவ்வாறு செலவிடுவார் என்று திட்டவட்டமாக நாம் கூறமுடியும். இதற்கு அப் பொருள்களின் விலையையும் நாம் அறிந்திருக்கவேண்டும். இவ்வாருக, ஒருவரின் விருப்பத் தரக்கோல் என்பது அவருடைய பற்றுதல்களை அளவீட்டு முறையில் விளக்குவதேயாகும்.

நுகர்வோர் ஒவ்வொருவருக்கும் குறிப்பிட்டதொரு விருப்பத் தரக்கோல் உண்டு என்ற எடுகோள் எப்படி உண்மையானதாயிருக்க முடியும் என்று வாசிப்போர் ஒருவேளை நினைக்கக்கூடும். எனவே, இவ்வெடுகோளுக்கு மாருக எழக்கூடிய சில சாத்தியமான மறுப்புரைகளை நாம் பார்ப்போம்.

முதலாவதாக, நுகர்வோர் ஒருவரின் தேவை அவருடைய உடல் நிலை, தட்பவெப்பநிலை, பல பொருள்களின் விளம்பரம்பற்றிய அவரது எண்ணம் ஆகியவை போன்ற பல்வேறு சூழ்நிலைகளுக்கேற்ப மாறுபடும் என்று கூறப்படலாம். இது உண்மைதான். ஆனல், இவ்வகையான மாறுதலை அவருடைய 'பற்றுதல்களில்' ஏற்படும் மாறுதலாகவே நாம் கொள்ளவேண்டும். அப்போது நுகர்வோரின் பற்றுதல் மாறுகின்ற காரணத்தால் பழைய தேவைப் பட்டியல் பொருத்தமற்றதாகி விடுகிறது. ஆனல், குறிப்பிட்டதொரு பட்டியலின் அமைப்பு ஏன் அவ்வாறு இருக்கின்றது என்பதைத்தான் நாம் ஆராய முற்படுகின்ருேம்.

அடுத்து, ஒருவரின் பற்றுதல்கள் மாருதிருப்பினும், அவர் நேற்றுக் கொண்ட உணவையே இன்று விரும்புவதில்லை என்று கூறப்படலாம். இதையும் நாம் தகுந்த காரணமாக ஏற்றுக்கொள்வதில்லை. ஏனெனில், உணவுபோன்ற பொருள்களைப் பொறுத்தவரை ஒவ்வொருவருக்கும் பலவகையான விருப்பங்கள் உள்ளன. எனவே, இப் பல்வேருன விருப்பங்களையும் மனநிறைவு செய்வதற்குப் போதுமானதொரு கால அளவை நாம் எடுத்துக்கொள்ளவேண்டும்.

மேலும், ஒருவருடைய வாரச் செலவினங்களில் சில கடந்த காலத்தில் அவர்கொண்ட முடிவின் காரணமாக ஏற்கெனவே நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கும் என்று கூறப்படலாம். உதாரணமாக, வீட்டு வாடகையை அவர் வாராவாரம் குறிப்பிட்டதொரு தொகையாகச் செலுத்தவேண்டியதிருக்கலாம். இருப்பினும், எஞ்சிய தொகையை அவர் தம்மிச்சைப்படி செலவிடமுடியும். பொருள்களின் விலைகள் மாறினுல் வேருெரு வீட்டை அவர் வாடகைக்கமர்த்த முடியும். இப் புதிய வீட்டிற்கு முன்பைவிடக் குறைவாகவோ அல்லது அதிகமாகவோ வாடகை கொடுக்கவேண்டியிருக்கலாம். இவ்வாறு வீட்டை

மாற்றிக்கொள்வது சாத்தியமானதே. அதிகபட்சம் அவர் தமது பழைய வீட்டிற்குரிய குத்தகைக்காலம் முடியும் வரை காத்திருக்க வேண்டிய நிர்ப்பந்தம்தான் ஏற்படமுடியும்.

நிற்க, சிலர் தங்களுக்காகப் பொருள்களை வாங்காது மற்றவர்களுக்காக வாங்குகின்றனரே என்றும் கூறப்படலாம். உதாரணமாக, தங்களது பிள்ளைகளுக்கு வேண்டிய துணிமணிகளையும் இதர பொருள்களையும் பெற்றோர்களே வாங்குகின்றனர். குடும்பத்திற்கு வெண்டிய உணவுப்பொருள்களைக் குடும்பத் தாய்மார்களே வாங்குகின்றனர். மேலும், சிலர் தங்களது நண்பர்களுக்கு அன்பளிப்பதற்காகப் பொருள்களை வாங்குகின்றனர். இருப்பினும், இதனால் விலை எவ்வாறு நிர்ணயமாகின்றது என்ற விளக்கம் பாதிக்கப்படுவதில்லை. விலை நிர்ணயமாகின்ற விதத்தை ஆராயும்போது நுகர்வோர் எக் காரணங்களுக்காகப் பொருள்களை வாங்குகின்றனர் என்ற ஆய்வு அவசியமற்றதாகும். ஆனால், கொடுக்கப்பட்ட விலைகளில் எவ்வாறு அவர்கள் தங்களது வருவாயைப் பகிர்ந்து செலவிடுகின்றனர் என்பதைமட்டுமே நாம் தெரிந்துகொள்ள முற்படுகின்றோம்.

பலருக்குத் தங்களின் விருப்பத் தரக்கோலின் நிலைமைகள் தெரியாமலிருக்கக்கூடும் என்றும் கூறப்படலாம். வெண்ணெய் விலை ஒரு பவுண்டுக்கு 1 பவுன் உயர்ந்தால் அல்லது ஒரு பவுண்டுக்கு 1 பென்சு தாழ்ந்தால் எவ்வளவு வெண்ணெய் வாங்குவது என்று பல தாய்மார்கள் கூறமுடியாதிருக்கலாம். ஏனெனில், இந்த அளவிற்கு வெண்ணெயின் விலை சாதாரணமாக ஏறுவதுமில்லை; இறங்குவதுமில்லை. இருப்பினும், நுகர்வோர் ஒவ்வொருவரும் தத்தம் குறிப்பிட்ட விருப்பத் தரக்கோலின் அடிப்படையில்தான் நடந்துகொள்கின்றனர் என்பது தான் இங்கு நமது எடுகோளாகும். ஒருவருக்குத் தமது பற்றுதலே வெளிப்படையாகத் தெரியாமலிருந்தாலும்கூட அவர்களது செயல்களைக் கொண்டு அவருடைய விருப்பத் தரக்கோலைப்பற்றிப் புரிந்துகொள்ள முடியும்.

எனவே, மேற்கூறிய இடர்ப்பாடுகள் நமது எடுகோளை எந்த விதத்திலும் பாதிப்பதில்லை. ஆனால், விவேகமும் முன்யோசனையும் இல்லாத ஒருசிலர் முன்கூட்டிய திட்டம் எதுவுமின்றிக் கண்மூடித்தனமாகவும் கவலையின்றியும் பொருள்களை வாங்கும்போது நமது எடுகோள் பாதிக்கப்படுகிறது. ஆனால், உண்மையில் பெரும்பாலானோர் இவ்வாறு நடந்துகொள்வதில்லை; இவ்வாறு நடந்துகொள்ளத் துணியவும் மாட்டார்கள். ஏனெனில், அவர்களுக்கு எண்ணிறந்த விருப்பங்கள் இருந்தபோதிலும் பண வருவாய் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவே இருப்பதால் பல பொருள்களின் தராதரத் தீவிரத்தை உணர்ந்து, எந்த அளவிற்குத்

தங்களது பணத்திற்கு அதிகப் பலனை அடையமுடியுமோ அந்த அளவிற்கு அடைவதற்கு முன்கூட்டியே அவர்கள் சிந்திக்கின்றனர்.

ஆகவே, ஷில்லிங்காக இருந்தாலும் சரி, பென்னியாக இருந்தாலும் சரி அதைக் கவனத்துடன் திட்டமாகச் செலவு செய்யக்கூடிய 'விவேக மான' நுகர்வோர் ('rational' consumer) ஒருவரை (ஒருவனை அல்லது ஒருத்தியை) நாம் மாதிரியாகக் கொள்வோம். அங்காடியின் நடப்பு விலைகளில் அவர் எவ்வாறு தமது பணத்தைப் பங்கிட்டுப் பல பொருள்களை வாங்குவார் என்பதே கேள்வி. அவரது விருப்பத் தரக் கோலுக்கேற்ப உச்சமான பயனைப் பெறக்கூடிய வகையில் எவ்வாறு வாங்கமுடியுமோ அவ்வாறே வாங்குவார். தமது பணத்தைக்கொண்டு பல்வேறு தொகுப்புகளில் பொருள்களை வாங்கமுடியுமென்ருலும்கூட, அவர் தாம் மிகத்தீவிரமாக விரும்பும் தொகுப்பைத்தான் வாங்க முற்படுவார். இம் முயற்சியில் அவர் வெற்றி அடைந்திருப்பாரெனில், வேண்டுமென்றே ஒரு பொருளுக்கு ஒரு பென்னியை அதிகமாகவும் மற்றொரு பொருளுக்குக் குறைவாகவும் செலவு செய்யாமல் தமது செலவினத்தை ஒழுங்குபடுத்தியிருப்பார்.

இதை மற்றொரு முறையில் விளக்கவேண்டுமாயின், அவர் தமது வாரச் செலவீட்டின்மூலம் எந்த அளவிற்கு உச்சமான பயனைப் பெறமுடியுமோ அந்த அளவிற்குப் பெறுவதற்கு முற்படுகின்ருர் எனலாம். இங்குப் 'பயன்' என்னும் சொல் அறவியல் பொருள் உடையதன்று. உதாரணமாக, அவர் அதிகச் சத்துநிறைந்த உணவுப் பண்டங்களை அதிகமாகவும் மற்றவைகளைக் குறைவாகவும் வாங்கு வதாக இருக்கலாம்; அல்லது உடல்நலம் கருதி தமது பணத்தின் பெரும் பகுதியை கேளிக்கைகளுக்கும் துணிமணிகளுக்கும் செலவிடு வதற்குப் பதிலாக தேகப்பயிற்சிக்கோ அல்லது உணவிற்கோ செலவிடு வதாக இருக்கலாம்; அல்லது தமது திறமையை அதிகரிப்பதற்காகப் போதையூட்டும் பொருள்களில் மிகக் குறைந்த அளவு பணமே செலவிடுவதாக இருக்கலாம். எனவே, மக்களின் இயல்பினை நாம் அறிந்துகொள்ளவேண்டுமாயின், நடைமுறையில் அவர்கள் எவ்வாறு நடந்துகொள்கின்றனர் என்றுதான் நாம் அறியவேண்டுமேயன்றி அவர்கள் எவ்வாறு நடந்துகொள்ளவேண்டும் என்று நாம் கருதக் கூடாது. எனவே, பொருள்களின் குறிப்பிட்டதொரு தொகுப்பு மற்றொன்றைக்காட்டிலும் அவருக்கு அதிகப் பயனுடையது என்று நாம் கூறும்போது பின்னதைவிட முன்னதைத்தான் அவர் அதிகமாக விரும்புகின்ருர் என்று பொருள்கொள்ளவேண்டும்.

இப்பொழுது 'இறுதிநிலை' என்னும் கருத்தினை நான் இங்குப் புகுத்தவேண்டும். மேற்கூறிய நமது நுகர்வோர் தம்மிடமுள்ள வரையறைபெற்ற பணத்தைத் தாம் மிகத் தீவிரமாக தேர்ந்தெடுக்கும்

பொருள்களில் செலவிடுவாராயின், அவர் வாங்குகின்ற ஒரு பென்னி மதிப்புடைய ஒரு பொருளின் இறுதிநிலைப் பயன் அதே ஒரு பென்னி மதிப்புடைய மற்ருெரு பொருளின் இறுதிநிலைப் பயனுக்குச் சமமாகும். உதாரணமாக, வாரத்திற்கு வெண்ணெய் வாங்க 1 ஷில்லிங்கு செலவிடுகிருரெனக் கொள்வோம். இதில் 1 பென்னியைப் பண அலகாக எடுத்துக்கொண்டால், 11 பென்னிகள் மதிப்புடைய வெண்ணெய்க்குப் பதிலாக 12 பென்னிகள் மதிப்புடைய வெண்ணெயை நுகரும்போது மொத்தப் பயன் எவ்வளவு அதிகரிக்கின்றதோ அதுவே அவருக்குக் கிடைக்கும் இறுதிநிலைப் பயனுகும். சாதாரணமாகக் கூறினுல் வெண்ணெய்க்காக அவர் ஒரு வாரத்திற்குச் செலவிடும் பணத்தில் கடைசிப் பென்னியின்மூலம் கிடைக்கும் பயன் இறுதிநிலைப் பயன் எனப்படும். இவ்வாறு கூறுவது சிந்திக்காமல் கூறுவதாகும். ஏனெனில், வெண்ணெயில் ஒரு பென்னி மதிப்புடைய வெண்ணெய்க்கும் மற்ருெரு பென்னி மதிப்புடைய வெண்ணெய்க்கும் நாம் வேறுபாடு காணமுடியாது. ஒரு வாரத்திற்கு வேண்டிய வெண்ணெயையும் (ஒரு வாரத்திற்கும் குறைந்த காலத்திலும் அவர் வெண்ணெய் வாங்கமுடியும்) தேயிலையையும் அவர் வாங்கும்போது ஒரு பென்னி மதிப்புடைய வெண்ணெயைக் குறைத்தும் ஒரு பென்னி மதிப்புடைய தேயிலையைக் கூட்டியும் வாங்கினுல் அவருக்குக் கிடைக்கும் மொத்தப் பயன் முன்பைவிட அதிகமாயிருக்குமாயின், அவர் தமது பிரச்சினையைச் சரியாக நிவர்த்தி செய்யவில்லை என்பது பொருள் ஆகும். இதை அவர் உணர்ந்தால் இப்பொழுது தேயிலைக்கு அதிகமாயும் வெண்ணெய்க்குக் குறைவாயும் செலவிடுவார். இவ் வாருகத் தமக்குக் கிடைக்கக்கூடிய பயனை உச்சமாக்கிவிட்டாரென்ருல் ஒரு பொருளின்மீது செலவிடப்படும் ஒரு பென்னியைக்கூட மற்ருெரு பொருளுக்கு மாற்றமாட்டார். ஏனெனில், அவர் வாங்குகின்ற எல்லாப் பொருள்களின் இறுதிநிலைப் பயனும் (ஒரு பென்னியைப் பண அலகாகக் கொள்வோமாயின்) சமமாகிவிடுகிறது.

இப்பொழுது குறைந்துசெல் இறுதிநிலைப் பயன் 'விதி' ('Law' of Diminishing Marginal Utility) என்றழைக்கப்படும் விதியை நாம் ஆராயவேண்டும். நமது சொந்த அனுபவத்தைக் கொண்டும், மற்றவர்கள் நடந்துகொள்ளும் விதத்தைக்கொண்டும் பெறப்பட்ட பொதுமையே (generalization) இவ் விதியாகும். நுகர்வோர் ஒருவரின் பற்றுதல் மாருதிருக்க, அவர் தாம் ஒரு வாரத்திற்கு நுகரும் பண்டத்தை அதிகரித்துக்கொண்டே சென்ருல், அப் பண்டத்திலிருந்து அவர் அடையும் இறுதிநிலைப் பயன், மற்றப் பண்டங்களிலிருந்து பெறும் இறுதிநிலைப் பயனை நோக்க, குறைந்துவிடுகிறது என்று இவ் விதி கூறுகிறது. அதோடு, அவர் அப் பண்டத்தின் நுகர்ச்சியினை அதிகரிப்பதற்காக மற்றப் பண்டங்களின்

நுகர்ச்சியினைக் குறைத்துவிடுகின்றபோது, குறைக்கப்படும் பண்டங்களின் இறுதிநிலைப் பயன், அதிகரிக்கப்படும் பண்டத்தின் இறுதிநிலைப் பயனை நோக்க, உயர்ந்துவிடுகின்றதால் இவ் விதியின் உண்மை மேலும் நன்ருகப் புலனுகிறது. எனினும், ஒரு பொருளிலிருந்து கிடைக்கும் முழுப் பயனை நாம் அளவிட்டு அறிய முடியாதாகையால், இவ் விதியைச் சிறிது விளக்கமாக நான் கூறவேண்டும். ஒரு பொருளின் பயனுக்கும் மற்றப் பொருள்களின் பயனுக்கும் எப்பொழுதும் நெருங்கிய தொடர்பு உண்டு. எப்படியெனில், முழுப்பயனை நாம் அளவிடமுடியாதபோதிலும் பல பொருள்களிலிருந்து நுகர்வோர் ஒருவர் அடைகின்ற பயன்களை அவர் ஒப்பிடமுடியும்; ஒப்பிட்டும் பார்க்கின்ருர்.

இவ்விதி பெரும்பான்மையோரின் விருப்பத் தரக்கோல்களோடு பொருத்தமுடையதாதலால், தேவைக் கோடுகள் பெரும்பாலும் ஏன் கீழ்நோக்கிச் செல்லுகின்றன என்பதை நாம் விளக்கமுடிகிறது. நுகர்வோர் ஒருவர் தாம் வாங்குகின்ற வெண்ணெயின் இறுதிநிலைப் பயனை மற்றப் பொருள்களின் இறுதிநிலைப் பயன்களுக்குச் சமமாக்குகின்ருர் என்று வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது ஒரு வாரத்திற்கு வாங்குகின்ற வெண்ணெயின் அளவை மேலும் அதிகமாக்க விரும்பமாட்டார். ஏனெனில், அதிக அளவு வெண்ணெய் வாங்கவேண்டுமாயின், மற்றப் பொருள்களைக் குறைந்த அளவுதான் வாங்கமுடியும். எனவே, அதிகரிக்கப்படுகின்ற வெண்ணெயின் மதிப்பைக்காட்டிலும், குறைக்கப்படுகின்ற மற்றப் பொருள்களின் மதிப்பு அவருக்கு உயர்ந்துவிடுகிறது. ஆனுல், வெண்ணெயின் விலை குறைந்துவிட்டால் முற்றிலும் புதியதொரு சூழ்நிலை ஏற்பட்டுவிடுகிறது. இப் புதிய சூழ்நிலையில் ஒவ்வொரு பென்னிக்கும் முன்பைவிட அதிக வெண்ணெய் வாங்கமுடியும். எனவே, தாம் வாங்குகின்ற வெண்ணெயின் அளவை அதிகரித்து, அதிலிருந்து தமக்குக் கிடைக்கக்கூடிய இறுதிநிலைப் பயனை அவர் குறைத்துவிடுகின்ருர். இவ்வாறு ஒரு பென்னி மதிப்புடைய வெண்ணெயின் அதிகரிக்கப்பட்டுள்ள இறுதிநிலைப் பயனும், அதே ஒரு பென்னி மதிப்புடைய இதர பொருள்கள் ஒவ்வொன்றின் இறுதிநிலைப் பயனும் சமமாகும்படி அவர் வெண்ணெயை அதிகமாக வாங்குவார். எனவே, ஒரு பண்டத்தின் விலை இறங்கும்போது அப் பண்டம் அதிக அளவு விற்கப்படுகிறது. அப்போது நுகர்வோர் அப் பொருளுக்காகச் செலவிடும் மொத்தச் செலவீடு முன்பு இருந்ததைவிட அதிகமாகுமா அல்லது குறையுமா என்பது பிறிதொரு கேள்வியாகும்.

விலை மாறும்போது அம் மாற்றத்திற்கேற்ப மொத்தப் பயன் மாருமல், இறுதிநிலைப் பயன்மட்டுமே மாறுகின்றது என்பது இங்குக்

குறிப்பிடத்தக்கது. எவ்வாறெனில், ஒரு நுகர்வோர் ஒவ்வொரு வாரத்திற்கும் 1 ஷில்லிங்கை ரொட்டிக்கும் 1 ஷில்லிங்கைப் பத்திரிகைக்கும் செலவிடுவதாகக் கொள்வோம். அப்போது ரொட்டியிலிருந்து அவர் அடைகின்ற மொத்தப் பயனும் பத்திரிகையிலிருந்து அவர் பெறுகின்ற மொத்தப் பயனும் சமம் என்று பொருளன்று. ஏனெனில், இவ்விரண்டு பொருள்களில் ஏதாவதொன்றைமட்டும் அவர் தேர்ச்சிசெய்ய வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டால் எல்லாப் பத்திரிகைகளுக்கும் ஒரு பாதி ரொட்டியை அவர் தேர்ந்தெடுக்கலாம். எனினும், கடைசிப் பென்னியை அவர் பத்திரிகைக்காகச் செலவிடும்போது அவருக்குக் கிடைக்கும் அதிகப்படியான பயன், கடைசிப் பென்னியை ரொட்டிக்காகச் செலவிடும்போது கிடைக்கும் அதிகப்படியான பயனுக்குச் சமமாகிறது என்று கூறலாம். இல்லையெனில் இரண்டு பொருள்களின் இறுதிநிலைப் பயன்களும் சமமாகும்வரை அவர் ரொட்டிக்கு அதிகமாகவும் பத்திரிகைக்குக் குறைவாகவும் செலவிடுவார். சில சமயங்களில் கூறப்படுகின்ற 'மதிப்பீடுபற்றிய முரண்பாட்டை' (paradox of value) விளக்குவதற்கு இறுதிநிலைபற்றிய இக் கருத்து நமக்குத் துணை செய்கிறது. உதாரணமாக, ஆபரணங்களைக்காட்டிலும் ரொட்டி அதிக உபயோகமுடையதெனினும் அது மலிவாகக் கிடைப்பதேன் என்பதற்கு இறுதிநிலைக் கருத்து விளக்கம் தருகிறது. உணவு, உடை, இதர பொருள்களுக்கு ஏற்கெனவே ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு பணத்தைச் செலவிடுவோர்தாம் ஆபரணங்களை வாங்குவர். எனவே, அவர் (அல்லது அவள்) மேலும் ஓர் ஆண்டிற்கு 10 பவுன்களை ஆபரணத்திற்கோ அல்லது உணவு, உடை ஆகியவற்றிற்கோ செலவிட நேரிட்டால் ஆபரணத்தையே அவர் விரும்பி அதற்கென அத் தொகையைச் செலவிடலாம். இரண்டில் ஏதாவதொன்றை முழுவதும் இழக்க நேரிட்டால், உணவே இல்லாமல் போவதைக்காட்டிலும் ஆபரணமே இல்லாமல் இருப்பதை அவர் விரும்புவார். ஆனால், இம் மாதிரியான தேர்ச்சிநிலை சாதாரணமாக ஏற்படுவதில்லை. சாதாரணமாக, ஒரு பொருளை அதிகமாகவும் மற்றொன்றைக் குறைவாகவுமோ அல்லது ஒன்றைக் குறைவாகவும் மற்றொன்றை அதிகமாகவுமோதான் மக்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். அதாவது, பல பொருள்களின் இறுதிநிலைப் பயன்களை அவர்கள் சமப்படுத்துகின்றனர்.

பென்னியைப் போன்று, குறிப்பிட்டதொரு பண அலகைக்கொண்டு வாங்கக்கூடியதே ஒரு பண்டத்தின் அலகாகும். நுகர்வோர் ஒருவர், தாம் நுகர்கின்ற ரொட்டியின் இறுதிநிலைப் பயனையும் பாலின் இறுதிநிலைப் பயனையும் சமப்படுத்துகின்றார் என்றால், அவர் வாரத்திற்கு வாங்குகின்ற ரொட்டியின் கடைசித் துண்டும் பாலின் கடைசி ஆழாக்கும் அவருக்கு ஒரே அளவு பயனைத் தருகின்றன என்று பொருளன்று. ஏனெனில், ஓர் ஆழாக்குப் பால், ஒரு துண்டு ரொட்டி ஆகியவை

ஒப்பிடப்படமுடியாத தலையாய அலகுகளாகும். எனவே, பல பயன்களுக்காகப் பகிரப்படவேண்டிய பற்றுக்குறையுடைய சாதனத்தைக்கொண்டுதான் பண்டங்களின் பயனை நாம் ஒப்பிட வேண்டும். இங்குப் பற்றுக்குறைச் சாதனம் என்பது பணமாகும்; பல பயன்கள் என்பன பல்வேறு பொருள்களாகும்; ஒப்புமைக்கு ஏற்ற அலகு ஒரு பென்னி மதிப்புடைய பொருள்களாகும்.

பொருள்களின் அளவைக்கொண்டும் 'இறுதிநிலை' என்ற கருத்தினை மற்றொரு வகையில் விளக்கலாம். உதாரணமாக, ஒரு பவுண்டு சர்க்கரை 1 ஷில்லிங்கு விலையிலும், ஓர் ஆழாக்குப் பால் 8 பென்சு விலையிலும், ஒரு முட்டை 4 பென்சு விலையிலும் வாங்கப்படும் போது, அதிகரிக்கப்படும் ஒரு பவுண்டு சர்க்கரையின் பயன் 1½ ஆழாக்குப் பாலின் பயனுக்கும் 3 முட்டைகளின் பயனுக்கும் சமமாகும். இவ்வாறாக, பொருள்களின் விலைகளுக்கேற்ப அவற்றின் இறுதிநிலைப் பயன்கள் அமையும் என்ற விதி தெளிவாகிறது (இந்த உதாரணத்தில் 3 : 2 : 1).

பொருள்களின் பயனை அளவிடமுடியாத காரணத்தால் சில பொருளாதார அறிஞர்கள் 'பயன்' என்னும் சொல்லை உபயோகிப்பதில்லை. பொருள்களின் 'இறுதிநிலைப் பயன்கள்' என்று சொல்வதற்குப் பதிலாக 'இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம்' (marginal rates of substitution) என்று அவர்கள் விளக்குவார்கள். ஆனால், இவ்விரு விளக்கங்களும் கருத்தளவில் ஒன்றுதான்.

அங்காடியின் விலைகள் நுகர்வோர் அனைவருக்கும் பொதுவானதாகையால், நுகர்வோர் ஒவ்வொருவரும் தத்தம் விருப்பத் தரக்கோளுக் கேற்ப பொருள்களை வாங்குவதில் சரிசெய்துகொள்கின்றனர். எனவே, பல்வேறு பற்றுதல்களையுடைய நுகர்வோர் ஒரே பொருளுக்குப் பல விலைகளைக் கொடுப்பதில்லை; மாறாக அப் பொருளைப் பல்வேறு அளவுகளில் வாங்குகின்றனர்.

6. தேவை நெகிழ்ச்சி
(Elasticity of Demand)

ஒரு பொருளின் விலை சிறிது தாழும்போது, அதனால் அப் பொருளின் விற்பனை அளவு எவ்வளவு விரிவடைகிறது என்பதை விளக்கும் கருத்தே தேவை நெகிழ்ச்சி எனப்படும்.

தாழ்ந்த ஒரு விலையில் ஒரு பொருள் அதிக அளவு வாங்கப்படும் என்பதைமட்டுமே நான் எடுத்துக்காட்ட முயன்றுள்ளேன். ஆனால்,

அப் பொருளை வாங்குவதற்கு முன்பைவிட அதிகப் பணம் செலவிடப் படுமா? அல்லது தாழ்ந்த விலையில் நுகர்வோரின் மொத்தச் செலவீடு அல்லது விற்பனையாளர்களின் மொத்த வருவாய் முன்பைவிட அதிகமா யிருக்குமா அல்லது குறைவாயிருக்குமா?

நாம் எடுத்துக்கொண்ட கற்பனைப் பட்டியலின்படி விலை 10 பென்சு வரை தாழ்ந்துகொண்டு செல்லும்போது நுகர்வோரின் மொத்தச் செலவீடு அதிகரித்துக்கொண்டு செல்கிறது; இறுதிநிலை வருவாய் நேர்க்கணியமாக (positive) அமைகிறது. விலை 10 பென்சாகவும் 9 பென்சாகவும் இருக்கும்போது நுகர்வோரின் மொத்தச் செலவீடு வாரத்திற்கு 90 மில்லியன் பென்சுகளாக உள்ளது. விலை 9 பென்சாக இருக்கும்போது இறுதிநிலை வருவாய் ஒன்றுமில்லை. விலை 9 பென்சுக் குக் கீழ் தாழும்போது நுகர்வோரின் மொத்தச் செலவீடு குறைகிறது; இறுதிநிலை வருவாய் எதிர்க்கணியமாகிவிடுகிறது (negative).

விலை 10 பென்சுக்கு ஏற்றமாக இருக்கும்போது தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குமதிகமாயும், 10 பென்சுக்கும் 9 பென்சுக்குமிடையில் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குச் சமமாயும், 9 பென்சுக்குத் தாழ்வாக இருக்கும் போது தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குக் குறைவாயும் உள்ளது என்று விளக்கலாம்.

தேவை நெகிழ்ச்சியை இன்னும் சிறந்த முறையில் அளவிட வேண்டுமாயின், தேவையின் அளவு அதிகரிக்கும் விகிதத்தை விலையில் ஒரு சிறிது தாழும் விகிதத்தால் வகுக்க வேண்டும். இவ் விளக்கம் இந்த அதிகாரத்தின் இறுதியில் காணப்படும் குறிப்பில் கொடுக்கப் பட்டுள்ளது.

நமது கற்பனைத் தேவைப் பட்டியல் ஒழுங்காக அமைக்கப்பட்ட பட்டியலாகும். ஆனால், இதுபோன்று எல்லாத் தேவைப் பட்டியல்களும் ஒழுங்காக அமைவதில்லை. சில பட்டியல்களில் ஒரு வீச்சுக்கு மேல் (range) தேவை நெகிழ்ச்சியுடையதாயும், அடுத்த வீச்சில் நெகிழ்ச்சி யற்றதாயும், பிந்திய வீச்சில் மறுபடியும் நெகிழ்ச்சியுடையதாயும் காணப் படலாம். எனினும், உயர்ந்த விலைகளில் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்கு மதிகமாயும், பின்பு தாழ்ந்த விலைகளில் கூடிய விரைவில், ஒன்றுக்குக் குறைவாயும் ஆகுமென்பது பொது விதியாகும். 18 பென்சிலிருந்து 17 பென்சுக்கு விலை தாழும்போது, மொத்தச் செலவீடு மாறாதிருக்க வேண்டுமாயின், விற்பனை அளவு பதினேழில் ஒரு பகுதி மட்டும்தான் அதிகரிக்க வேண்டும். மாறாக, 2 பென்சிலிருந்து 1 பென்சுக்கு விலை தாழும்போது, விற்பனை அளவு இருமடங்கு அதிகரித்தால்தான் மொத்தச் செலவீடு மாறாதிருக்கும். ஆனால், நுகர்வோர் தங்களின்

வாங்குதலை எல்லையின்றி அதிகரித்துக்கொண்டே செல்வதற்குத் தயங்குவர். அதற்கு மாறாக, அப் பொருளுக்காகச் செலவிடப்பட்டுவந்த பணத்தின் ஒரு பகுதியைக்கொண்டு கூடுமானவரை வேறு பொருள்களை வாங்க முற்படுவர். முன்பு வாங்கிய அளவைக்காட்டிலும் அப் பொருளை அதிக அளவு வாங்கியபோதிலும் அப் பொருளுக்காகச் செலவிடப்படும் மொத்தச் செலவீடு குறைவாகத்தானிருக்கும்.

ஒரு பொருளுக்குள்ள தேவைப் பட்டியலில் ஒவ்வோர் இடத்திலும் தேவை நெகிழ்ச்சி பொதுவாக மாறுபட்டதாகவே இருக்கும். ஒரு குறிப்பிட்ட விலைக்கருகில் அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாயிருக்கும் தேவை பிறிதொரு விலைக்கருகில் அதிக நெகிழ்ச்சியற்றதாக இருக்கும். எனவே, ஒரு பண்டத்திற்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியுடையது (அல்லது நெகிழ்ச்சியற்றது) என்று கூறுவது தவறு. பொதுவாக, இது எதைக் குறிப்பிடுகிறதெனில், நடப்பு விலைக்கருகில் விலை தாழ்ந்தால், அதன் விளைவாக மொத்தச் செலவீடு அதிகரிக்கும் (அல்லது குறையும்); விலை உயர்ந்தால் இதற்கு நேர்மாறாக இருக்கும்.

ஒரு பண்டத்தின் விலை சிறிது மாறும்போது அதன் தேவை நெகிழ்ச்சி அப் பண்டத்திற்குப் பதிலீட்டுப் பொருள்களாக உள்ள இதர பண்டங்களையும் சார்ந்ததாகும். இக் கூற்று உண்மையாயிருக்க வேண்டுமாயின், நுகர்வோரின் எண்ணிக்கை, வருவாய், பற்றுதல்கள் முதலியன மாறாதிருக்கவேண்டும். உப்பிற்குத் தகுந்த பதிலீட்டுப் பொருள் இல்லையாதலால் அதன் தேவை பெரும்பாலும் நெகிழ்ச்சி யற்றதே. அதாவது, உப்பின் விலை ஒரு சிறிது ஏறினாலும் இறங்கினாலும் ஏறத்தாழ அதே அளவு உப்புதான் வாங்கப்படும். ஆனால், வாழ்க்கைக்கு இன்றியமையாத பொருள்களின் தேவை நெகிழ்ச்சியற்ற தென்றும், போகப் பொருள்களின் தேவை நெகிழ்ச்சியுடையதென்றும் கூறுவது எப்பொழுதும் உண்மையாகாது. காட் மீனுக்கு (cod) ஏற்படும் தேவை ஹெர்ரிங்ஸ் (herrings) மீன்களுடையவும் இதரவகை மீன்களுடையவும் விலைகளைச் சார்ந்ததாகும். மற்றவகை மீன்களின் விலைகள் மாறாதிருக்க, காட் மீனின் விலைமட்டும் மாறினால் அது வாங்கப்படும் அளவும் கணிசமாக மாறலாம். இதற்கு மாறாக, ஆர்செட் (orchids) பூக்களுக்கு இதரவகைப் பூக்களும், வைர அணிகலன்களுக்கு இதரவகை ஆபரணங்களும் இணையாகா என்று நுகர்வோர் கருதினால் அவற்றின் குறிப்பிட்டதொரு விலைவீச்சில் அவைகளுக்குள்ள தேவை அதிக நெகிழ்ச்சியற்றதாயிருக்கலாம். பொதுவாகச் சிகரெட்டுகளுக்குள்ள தேவை அவற்றின் நடப்பு விலைகளுக்கருகில் நெகிழ்ச்சியற்றதாயிருக்கலாம்; எனினும், குறிப்பிட்டதோர் அடையாளமுடைய சிகரெட்டின் தேவை பெரும்பாலும் அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாகும். அதாவது, போட்டியாக உள்ள இதர குறிகளையுடைய

பொருள்களின் விலைகளும் ஏனைய பொருள்களின் விலைகளும் மாரு திருக்க, ஒரு குறிப்பிட்ட குறியையுடைய சிகரெட்டின் விலை ஏறும் போது அதன் விற்பனை அளவு பெருமளவில் சுருங்கலாம்; அல்லது அச் சிகரெட்டின் விலை தாழும்போது அதனுடைய விற்பனை அளவு கணிசமாக விரிவடையலாம். ஏனெனில், மற்றக் குறிகளையுடைய சிகரெட்டுகளை நுகர்வோர் அச் சிகரெட்டிற்கு நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருளாகக் கருதுகின்றனர்.

மற்ருேர் உண்மை யாதெனில், பெரும்பாலும் எல்லாப் பண்டங் களும் பல பயனுடையவைகளாயிருக்கின்றன. உதாரணமாக, நிலக் கரிக்கு ஏற்படும் தேவை, ஊதுலைகள், ரயில்வேக்கள், கப்பல்கள், வாயு தயாரிப்பு நிலையங்கள், மின்சக்தி நிலையங்கள், தொழிற்சாலைகள் ஆகியவைபோன்ற ஸ்தாபனங்களுக்கும் வீடுகளுக்கும் வேண்டிய தேவைகளால் ஆனதே. இவ்விதமானதொரு பொருளின் விலை தாழும் போது அப் பொருளின் பல உபயோகங்களுக்கு வேண்டிய தேவையின் அளவு கணிசமாக விரிவடையும். அதேபோன்று வெண்ணெயை எடுத் துக்கொண்டால் ஒரு குறிப்பிட்ட வீச்சில் விலை தாழும்போது சமைய லுக்குத் தேவைப்படும் வெண்ணெயின் அளவு கணிசமாக விரிவடைய லாம். அவ்வகை விரிவு பன்றிக் கொழுப்பு, போலி வெண்ணெய் போன்ற பிற கொழுப்புப் பதார்த்தங்களின் தேவையைப் பாதிக்கும். எனவே, தேவை நெகிழ்ச்சி பதிலீட்டுப் பொருள்களைச் சார்ந்தது என்ற நமது பொதுமை இவ்வித நிகழ்ச்சிகளால் பாதிக்கப்படுவதில்லை.

குறிப்பு

தேவை நெகிழ்ச்சியின் அளவீடு
(The Measurement of Elasticity of Demand)

ஒரு பொருளின் விலை ஒரு சதவீதம் தாழும்போது அதன் விளை வாக அப் பொருளின் தேவை எத்தனை சதவீதம் அதிகரிக்கின்றதோ அதுவே அவ் விலையில் அப் பொருளின் தேவை நெகிழ்ச்சியாகும்; அல்லது பொதுவாகக் கூறின், தேவையின் அதிகரிக்கும் விகிதத்தை விலையின் இறக்க விகிதத்தால் வகுத்தால் தேவை நெகிழ்ச்சி அளவிடப் பட்டுவிடுகிறது.[1] உதாரணமாக, ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் விலை ஒரு சதவிகிதம் இறங்கும்போது விற்பனை அளவு 1,000லிருந்து 1,020-க்கு அல்லது 2,000-லிருந்து 2,040-க்கு விரிவடைந்தால் அவ் விலையில் தேவை நெகிழ்ச்சி 2 ஆகிறது; விலை 2 சதவிகிதம் இறங்கும்போது

[1] இக் கருத்து மார்ஷலால் நமக்குக் கொடுக்கப்பட்டதாகும் (பொருளாதா ரத்தின் தத்துவங்கள். பக்கம் 102)

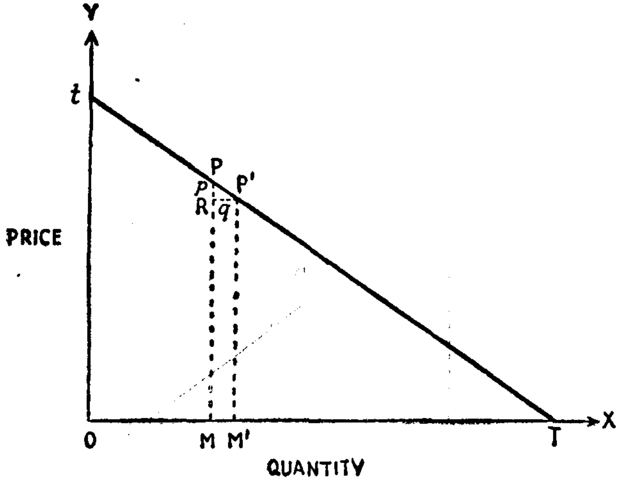
விற்பனையின் அளவு 1,000-லிருந்து 1,010 ஆக விரிவடைந்தால் அவ் விலையில் தேவை நெகிழ்ச்சி $\frac{1}{2}$ ஆகிறது; விலை $\frac{1}{2}$ சதவிகிதம் இறங்கும் போது விற்பனை அளவு 50-லிருந்து 55-க்கு விரிவடைந்தால் அவ் விலை யில் தேவை நெகிழ்ச்சி 20 ஆகிறது.

இவ்வாறாக நமக்குக் கிடைக்கும் முடிவு, நுகர்வோரின் மொத்தச் செலவீட்டைக் கணித்து அடையும் முடிவிலிருந்து மாறுபட்டதா யிருக்கலாம். விலையில் 10 சதவிகித இறக்கம் (100-லிருந்து 90) விற்பனை அளவை 10 சதவிகிதம் (100-லிருந்து 110) விரிவடையச் செய்வதாகக் கொள்வோம். மேற்கூறிய முறைப்படி தேவை நெகிழ்ச்சி சரியாக 1 ஆகிறது. ஆனால், மொத்தச் செலவீடு ($100 \times 100 = 10,000$ இலிருந்து $90 \times 110 = 9,900$-க்கு) குறைந்துவிடுகிறது. இந்த வித்தி யாசம் தோன்றக் காரணம் யாதெனில், இம் முறைப்படி குறிப்பிட்ட தொரு விலையில்தான் தேவை நெகிழ்ச்சியை நாம் அளவிடுகின்றோம்; இரண்டு விலைகளுக்குமிடைப்பட்ட விலைகளில் நாம் அளவிடுவதில்லை.[1] (இரண்டு விலைகளுக்கிடைப்பட்ட விலைகளில் பொருளின் விலை குறிப் பிட்டதொரு சதவிகிதத்தில் இறங்கினால் மேற்கூறிய இரண்டு முறை களின் அளவுமுறைப்படி தேவை நெகிழ்ச்சி வேறுபடாது. உதாரண மாக, 100-லிருந்து 90-க்கு விலை இறங்கும்போது அவ்விறக்கத்தை ஒன்பதில் ஒன்றாகக் கருதினால், விற்பனை அளவு ஒன்பதில் ஒன்றாக விரிவடையும்போது மொத்தச் செலவீடு 100 விலையிலும் 90 விலையிலும் ஒன்றாகத்தான் இருக்கும்; 2 பென்சிலிருந்து 1 பென்சுக்கு விலை இறங்குவதை 100 சதவீத இறக்கமெனக் கருதி, விற்பனையிலும் 100 சத வீதம் விரிவடையுமானால் மொத்தச் செலவீடு அதே அளவாகத் தானிருக்கும்.)

ஒரு தேவைக் கோட்டில் P என்ற இடத்தில் தேவை நெகிழ்ச்சியை அளவிடுவதற்கு,[2] P என்ற இடத்திற்குக் கீழாக அதே தேவைக் கோட்டில் P' என்ற மற்றோர் இடத்தை எடுத்துக்கொண்டு, இவ்விரண்டு இடங்களையும் இணைக்கும்படி ஒரு நேர்க்கோட்டை Y அச்சை t என்ற இடத்திலும் X அச்சை T என்ற இடத்திலும் வெட்டும்படி வரைவோம்.

[1] இப் பகுதி முழுவதற்கும் A. P. லேர்னர் (Lerner) எழுதிய 'தேவை நெகிழ்ச்சியின் விளக்கப்பட விவரித்துரை' (The Diagrammatical Representation of Elasticity of Demand) படிக்கவும். (இது, 'The Review of Economic Studies', Vol.I, No. 1-ல் உள்ளது.) வில் நெகிழ்ச்சி (arc elasticity) என்ற வழியை மேற்கொண்டு இவ் வேறுபாட்டைத் தவிர்க்க முடியும் என்று அவர் காட்டுகின்றார்.

[2] மார்ஷல் தமது பிற்சேர்க்கைக் கணக்கில் இதை எண்பிக்கிறார்; அவ் விளக்கத்தைத் தழுவி இது கூறப்படுகிறது.



இவ்விளக்கப் படத்தில்:

MP விலையில் தேவை அளவு OM ஆகிறது.

$M'P'$ விலையில் தேவை அளவு OM' ஆகிறது.

PR விலை இறக்கத்தை p என்போம்.

RP' விற்பனை விரிவை q என்போம்.

தேவை நெகிழ்ச்சி = தேவையில் அதிகரிக்கும் விகிதம், $\frac{q}{OM}$ ÷ விலையில் தாழும் விகிதம், $\frac{p}{PM}$. அதாவது,

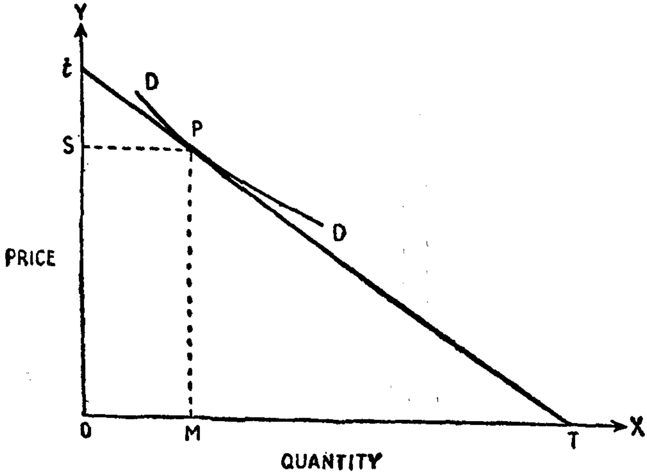
$$\frac{q}{OM} \div \frac{p}{PM} = \frac{q}{OM} \times \frac{PM}{p} = \frac{q}{p} \times \frac{PM}{OM}.$$

படத்திலுள்ள PRP' என்ற சிறிய முக்கோணம் PMT என்ற பெரிய முக்கோணத்தை வடிவொத்திருக்கிறது.

எனவே, $\frac{q}{p} = \frac{MT}{PM}$ ஆகிறது. ஆகவே,

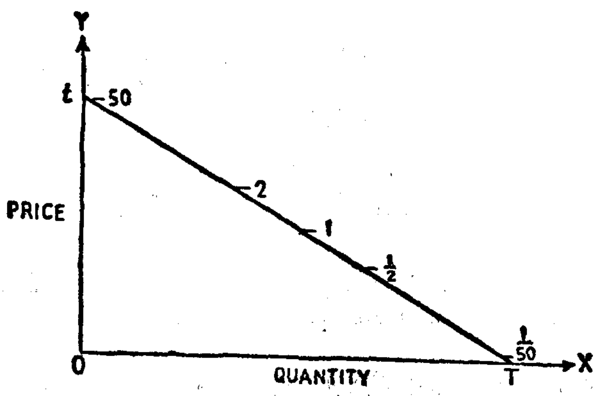
$$\frac{q}{p} \times \frac{PM}{OM} = \frac{MT}{PM} \times \frac{PM}{OM} = \frac{MT}{OM}$$ ஆகிவிடுகிறது.

படத்தில் P-க்கும் P'-க்குமுள்ள தூரத்தை எல்லையின்றிக் குறைத்துக்கொண்டே சென்றால் இரண்டு புள்ளிகளும் ஒன்றித்து Tt ஆனது P என்ற இடத்தில் தொடுகோடாக (tangent) ஆகிறது.



P என்ற இடத்தில் தேவை நெகிழ்ச்சி $= \frac{MT}{OM}$ ஆகும். இது $\frac{OS}{St}$ அல்லது $\frac{TP}{Pt}$-க்குச் சமம்.

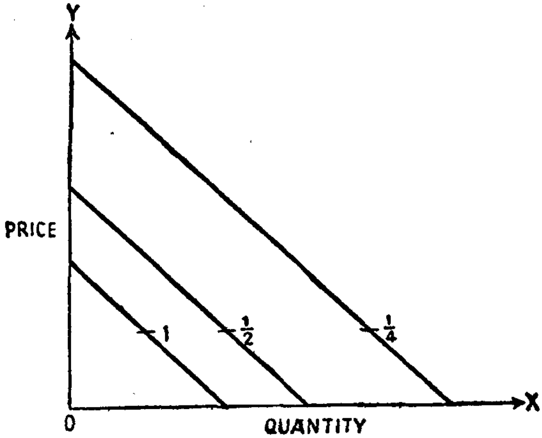
இவ்வாறாக tT நேர் தேவைக்கோடு Y அச்சில் t என்ற இடத்திலும் X அச்சில் T என்ற இடத்திலும் வெட்டினால் (அதன் சரிவு



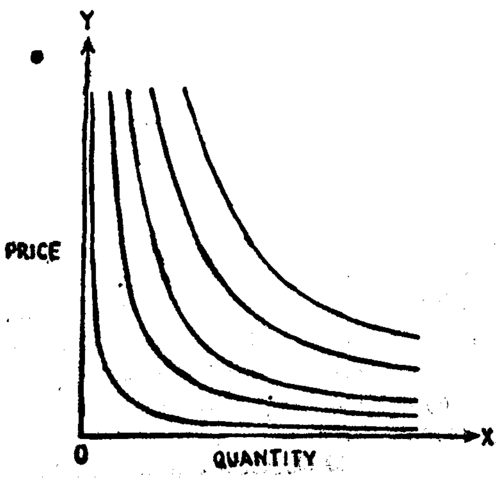
எத்தகையதாயினும்) பல மாறுபட்ட நெகிழ்ச்சிகளையுடையதாகிறது; அதாவது, t-ல் அளவிலியாக (infinity) இருந்து, T-ல் சூனியமாகக் குறைந்துவிடுகிறது. t-லிருந்து கீழே ⅓ தூரத்தில் நெகிழ்ச்சி 2 ஆக

வும், சரிபாதி தூரத்தில் 1 ஆகவும், ¾ தூரத்தில் ½ ஆகவும் குறைந்து விடுகிறது.

சமதூரத் தேவைக் கோடுகள் இருக்கும்போது ஒரே விலையில் அக் கோடுகள் பல்வேறு நெகிழ்ச்சியுடையனவாக இருக்கும். உதாரணமாக,



தேவைக் கோட்டில் எல்லா விலைகளிலும் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குச் சமமாகவே இருக்குமானால், நுகர்வோரின் மொத்தச் செல வீடு எப்பொழுதும் ஒரே அளவாகவே இருக்கும்; தேவைக் கோடு நீள் சதுர அதிபர வளைவாக (rectangular hyperbola), கீழ்க்காணும் பல வளைகோடுகளில் ஏதாவதொன்றுபோல் இருக்கும்.



14. அளிப்பு : பொது விவரம்
(Supply : General Considerations)

1. அளிப்பு என்னும் சொல்லின் பொருள்

சாதாரணமாகப் பேசும்பொழுது 'அளிப்பு' என்ற சொல்லைப் பல்வேறு பொருள்படப் பேசுகின்றோம். ஆக்கப்பட்ட பொருள்களின் இருப்பை இச் சொல் குறிக்கலாம். மொத்த இருப்பு அதிகரிக்கப்பட முடியாதபோது அல்லது ஓரிரண்டு ஆண்டுகளில் ஒரு சிறு சதவீதம் மட்டுமே அதிகரிக்கப்படும்போது இப் பொருளில்தான் இச் சொல் சாதாரணமாகப் பயன்படுகிறது. உதாரணமாக, 'செஷான்னெ' (Cézanne) என்பவர் வரைந்த படங்களின் அளிப்பு என்று கூறும் போது அவரால் வரையப்பட்டு இன்றும் இருக்கக்கூடிய படங்களைக் குறிப்பிடுவதாக இருக்கலாம். அல்லது உலகத்தின் மொத்தத் தங்க அளிப்பு என்று கூறும்போது தங்கச் சுரங்கங்களிலிருந்தும் ஆற்றுப் படுகைகளிலிருந்தும் தோண்டி எடுக்கப்பட்டவற்றையும் எடுக்கப் படாது இன்னும் புதைந்திருப்பவற்றையும் குறிப்பிடுவதற்காக இச் சொல் பயன்படலாம். ஏனெனில், மொத்தத்தில் மூன்று சதவீதத் தங்கம்தான் ஆண்டுதோறும் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. அடுத்து, நடைமுறையில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற ஒரு பொருளின் அளவை—அதாவது, குறிப்பிட்டதொரு காலத்திலுள்ள அப் பொருளின் இயல்பான அளிப்பைக்—குறிப்பிடுவதற்காகவும் இச் சொல் பயன்படுகிறது. ஓர் ஆண்டிற்கு உலகத்தின் மொத்தக் கோதுமை அளிப்பு 200 மில்லியன் டன்களுக்கும் அதிகம் என்று சொல்லுவது இப் பொருளில்தான். கோதுமையின் இருப்பைப்போன்று, ஆண்டுதோறும் உற்பத்தியாகும் அளவைக்காட்டிலும் குறைவாகக் காணப்படும் பொருள்களின் இருப்பினைக் குறிப்பிடுவதாக இச் சொல் பெரும்பாலும் பயன்படுகிறது. எவ்வாறாயினும், குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் விற்பனைக்குத் தயாராக உள்ள பொருள்களின் அளவைக் குறிப்பிடுகின்ற பொருளில்தான் பொருளியல் அறிஞர்கள் இச் சொல்லை ஆள்கின்றனர்.

பொருள்களின் விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயமாகின்றன என்பதற்கு அப் பொருள்களின் அளிப்பும் அவைகளுக்குள்ள தேவையும் நமக்கு விளக்கம் தருகின்றன. இங்கு அளிப்பு என்ற சொல் நடப்பில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களையும் பணிகளையும்மட்டுமன்றி, நிலம், கடன்தொகை, உழைப்புப்பணி ஆகியவை போன்ற உற்பத்தி செய்யப்படாத பொருள்களையும் பணிகளையும் குறிக்கிறது. உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களைமட்டும் எடுத்துக்கொண்டால் குறிப்பிட்ட தொரு காலத்தில் அவைகளுக்குத் திட்டவட்டமான அளவு தேவையும் அளிப்பும் காணப்படும். எனவே, குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் தேவைப்படும் அளவிற்கும் அளிக்கப்படும் அளவிற்கும் நெருங்கிய தொரு தொடர்பு உண்டு. அளிப்பின் அளவை நிர்ணயிக்கும் உற்பத்தியைப்பற்றியும் உற்பத்திச் செலவுகளைப்பற்றியும் பின்வரும் மூன்று அதிகாரங்களில் ஆய்வோம். உற்பத்தி செய்யப்பட்ட அளவிற்கும் விற்பனைக்கென அளிக்கப்படும் அளவிற்கும் எவ்வாறு, ஏன் வேறுபாடு ஏற்படுகின்றன என்னும் கேள்வியைக் கேட்பது இங்குப் பயனுள்ளதாகும். இவ் வேறுபாடு தோன்ற மூன்றுவிதமான காரணங்கள் உள்ளன.

முதலாவதாக, ஏற்கெனவே உற்பத்தி செய்யப்பட்டு இருப்பி லுள்ள பொருள்களும் இப்போது விற்பனைக்குக் கொண்டுவரப்படலாம். எவ்வாறெனில், உற்பத்தியாளர்கள் அல்லது வணிகர்கள் தாற்காலிக மாக உபரியாக உள்ள பொருள்களைப் பிற்பாடு உயர்ந்த விலைகளில் விற்றுவிடலாம் என்ற நோக்கத்தோடு அவைகளை இருப்பில் வைக்கின்றனர். அதன்பின் அப் பொருள்களுக்குத் தாற்காலிகமாகக் கிராக்கி ஏற்படும்போது அப் பொருள்களை அவர்கள் விற்பனைக்குக் கொண்டுவரலாம். மேலும், சில பொருள்களின் விலைகள் அதிக ஏற்ற இறக்கமுடையன. அப் பொருள்களை இருப்புவைக்க முடியுமானால், அவற்றை உற்பத்தியாளர்கள் இடைநிலை இருப்பில் (buffer stock) வைப்பர். ஏனெனில், குறிப்பிட்டதொரு நிலைக்கும் கீழ் விலைகள் தாழும்போது அப் பொருள்களை வாங்கி இடைநிலை இருப்பில் வைத்தும், மாறாக, குறிப்பிட்டதொரு நிலைக்குமேல் விலைகள் ஏறும்போது இடைநிலை இருப்பிலுள்ள பொருள்களை விற்றும், விலைகள் அதிக ஏற்ற இறக்கமடையாமல் கூடுமானவரை நிலைபெற்றிருக்குமாறு இவ் விடை நிலை இருப்பை அவர்கள் பயன்படுத்துவர். உதாரணமாக, 1956ஆம் ஆண்டில் தகரத்திற்கு இவ்வித இடைநிலை இருப்பு உண்டாக்கப் பட்டது. அதைப்போன்று இன்னும் சில எடுத்துக்காட்டுகளையும் தரமுடியும். உற்பத்தியாளர்களும் நுகர்வோரும் குறிப்பிட்டதொரு நியாயவிலை வரம்பை ஏற்றுக்கொள்ளுதல் கடினம். அதோடு, இடைநிலை இருப்பைப் பேணுதற்கு உற்பத்தியாளர்களுக்கு அதிகச் செலவு ஏற்படுவதுமுண்டு. ஒரு பொருளுக்குள்ள தேவை அளவைக்

காட்டிலும் உற்பத்தி அளவு அதிகரிக்கும்போது அப் பொருளை வாங்கி இடைநிலை இருப்பில் வைத்தால் மிக மலிவான விலை நிலைபெறமுடியாது; அல்லது ஒரு பொருளுக்கு ஏற்படும் தேவை நடப்பில் உற்பத்தியாகும் அளவினைவிட அதிகமாயிருக்கும்போது உச்சமான விலையை நிலைபெறச் செய்வதும் கடினம்.[1] மேலும், யுத்தகாலத்தில் ஒரு பொருளுக்கு ஏற்படக்கூடிய நெருக்கடியைச் சமாளிப்பதற்கென்று அரசாங்கம் அப் பொருளைத் திறன்முறை இருப்பில் (strategic stock) வைக்கலாம். உதாரணமாக, 1950, 1951ஆம் ஆண்டுகளில் அமெரிக்க அரசாங்கம் சில உலகப் பொருள்களையும் இதர பொருள்களையும் வாங்கித் திறன் முறை இருப்பைக் குவிப்பதற்காக முற்பட்டது; அதன் விளைவாக அப் பொருள்களின் விலைகள் ஏற்றமடைந்தன. எனினும், பொதுவாக நடப்பிலுள்ள விலைகள் மாற்றமடையாமல் நிலைத்திருக்குமென எதிர் பார்க்கும்பொழுது இவ்வகையான இருப்பின் அளவு பெரிதும் மாறுது. எனவே, நீண்டகாலத்தை எடுத்துக்கொண்டால், இருப்பின் அளவில் மாறுதல்கள் ஏற்பட்டபோதிலும் அதன் விளைவாக உற்பத்தியின் அளவிற்கும் அளிப்பின் அளவிற்கும் அவ்வளவாக வேறுபாடு ஏற்படாது.

இரண்டாவதாக, தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களில் உற்பத்தியாளர்களே ஓரளவு நுகரலாம். அப்போது அந்த அளவிற்கு விற்பனைக்குக் கொண்டுவரப்படும் பொருள்கள் குறைந்துவிடுகின்றன. எனவே, உற்பத்தியின் அளவைக்காட்டிலும் விற்பனை அளவு குறைவாகிவிடுகிறது. நெல், முட்டை, மீன் ஆகிய பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் சிறு விவசாயிகளும் மற்றவர்களும் பெரும்பாலும் தங்களுக்கென்றுதான் அவற்றை உற்பத்தி செய்கின்றனர். எனவே, உற்பத்தி யாகும் பொருள்களில் கணிசமானதோர் அளவு உற்பத்தி யாளர்களுக்கே பயன்பட்டுவிடுகிறது. ஆனல், உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் விலைகள் ஏற்றமடையும்போது எந்த அளவிற்கு அப் பொருள்களை உற்பத்தியாளர்களே நுகர்வர் என்பது அப் பொருள் களின் தன்மையைப் பொறுத்ததாகும். இங்குத் தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களுக்கு உற்பத்தியாளர்களே தேவையைத் தெரிவிக்கின்றனர் என்று கருதலாம். பொதுவாக மக்களின் வருவாய் உயரும்போது முன்பைவிடச் சில பொருள்களை அதிகமாகவும் இன்னும் சில பொருள்களைக் குறைவாகவும் நுகர்வதற்கு அவர்கள் தூண்டப் படுவர். அதாவது, மலிவான உணவுப் பொருள்களைக் குறைவாகவும் உயர்ந்தரகப் பொருள்களையும் போகப் பொருள்களையும் அதிகமாகவும் அவர்கள் நுகரலாம். ஏனெனில், மலிவான உணவுப் பொருள்கள் சத்துடையதாயிருப்பினும் சுவையானதல்ல என்று அவர்கள் நினைக்கக்

[1] 19ஆம் அதிகாரத்திலுள்ள 5ஆவது உட்பிரிவினைப் பார்க்கவும்.

கூடும். போகப் பொருள்களில் ஒன்ருக வெண்ணெயைக் கருதலாம். பால் பண்ணையாளர்கள் வேண்டிய அளவு வெண்ணெய் சாப்பிட்டுக் கொண்டிருக்கக்கூடும். ஆனால், வெண்ணெயின் விலை தாழ்வாயிருக்கும்போது அவர்களுடைய வருவாய் குறைந்துவிடுகின்ற காரணத்தால் தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் வெண்ணெய் அனைத்தையும் அவர்கள் விற்றுவிட்டு, வெண்ணெய்க்குப் பதிலாகப் போலி வெண்ணெய் போன்ற மலிவான பண்டங்களை நுகரத் தீர்மானிக்கலாம். மாருக, வெண்ணெயின் விலை உயர்வாயிருந்தால் தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் வெண்ணெய் முழுவதையும் விற்பதற்குப் பதிலாகப் பெருமளவைத் தாங்களே நுகரத் தூண்டப்படலாம் (வெண்ணெயின் விலை உயரும்போது பால்பண்ணைத் தொழிலில் மேலும் பல உற்பத்திக் காரணிகள் புகுந்து, அதனுல் அத் தொழில் விரிவடையுமாதலால் வெண்ணெயின் அளிப்பு அதிகமாகலாம்). மரவள்ளிக் கிழங்கு போன்ற உணவுப் பொருள்கள் மலிவானவையாகும். இப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வோர் உயர்ந்த விலையில் அதிகமாக விற்பனை செய்ய நினைக்கலாம்; ஏனெனில், அப்போது அவர்கள் அரிசி அல்லது கோதுமை போன்ற உயர்ந்த ரகப் பொருள்களை உண்ணத் தொடங்குவர் ஆதலால்.

மூன்ருவதாக, பழங்கள், காய்கறிகள், மீன் ஆகியவைபோன்ற பொருள்கள் விரைவில் அழிவுறும் பொருள்களாகும். இப் பொருள்களை ஓரிடத்திலிருந்து மற்ருேரிடத்திற்கு அனுப்பிவைக்கும்பொழுது அவைகள் ஓரளவு சேதமடையலாம்; அல்லது சில்லறையாக அவைகளை விற்பனை செய்வதற்குமுன் அவற்றில் ஓரளவு கெட்டுப் போய்விடலாம். சில நாடுகளில் தக்காளிபோன்ற சேதமடையக்கூடிய பொருள்கள் 20 சதவீதத்திற்குமேல் அழிவுறுகின்றன. வெப்பமான நாடுகளில் கோதுமை மாவு, கெட்டிப்பால் போன்ற பொருள்களை நீண்ட நாட்கள்வரை பாதுகாக்கமுடிவதில்லை.

இவ்வாருக, மேற்கூறிய மூன்று காரணங்களால் உற்பத்தியின் அளவிற்கும் விற்பனையின் அளவிற்கும் வேறுபாடு ஏற்படலாமெனினும், பெரும்பாலும் பல பொருள்களைப் பொறுத்தவரை இவ்வாருன வேறுபாடு அதிகம் ஏற்படுவதில்லை. ஏனெனில், குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் இப் பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்படும் அளவும் அளிக்கப்படும் அளவும் ஏறக்குறைய ஒன்ருகத்தானிருக்கும். எனவே, குறிப்பிட்டதொரு பண்டத்தின் பிற்காலத்திய அளிப்பினைப்பற்றிப் பேசும்போது மேற்கூறியவற்றையெல்லாம் வாசிப்போர் நினைவுபடுத்திக்கொள்ள வேண்டும். தேவையைப்பற்றிச் சற்றுமுன் ஆராய்ந்தபோது தேவைப்படும் அளவையும் நுகரும் அளவையும் சமமாகக் கொண்டதுபோல் இப்போது விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயமாகின்றன என்று பொதுவாக

ஆராயும்போது பொருள்களின் அளிப்பை உற்பத்தி அளவிற்குச் சமமாகவே கொள்வோம்.

2. பிறவாய்ப்புப் பெறுமானம் (Opportunity Costs)

கொடுக்கப்பட்ட வருவாயையுடைய நுகர்வோரின் விருப்பத் தரக் கோலைக்கொண்டு தேவையினை விளக்கமுடியுமென்றும், விலைகளின் விகிதாசாரத்திற்கேற்பவே இறுதிநிலைப் பயன் அமையுமென்றும் சற்றுமுன் பார்த்தோம். அளிப்பைப்பற்றி ஆய்வதற்கு இதுபோன்ற முழுமையான பொது உண்மை ஏதாவது உண்டா?

அளிப்பிற்கும் ஒரு பொது விதி உண்டு; ஆனால், அவ் விதி எப்பொழுதும் உண்மையாயிருக்கக்கூடியதன்று. அடுத்த அதிகாரத்தில் விளக்கப்பட்டிருக்கும் நிறைபோட்டியைப் பொறுத்தவரைமட்டுமே அது உண்மையானதாகும். சர்வாதீனத்தையும் நிறை குறைந்த போட்டியையும் பொறுத்தவரை அது உண்மையன்று. அவ் விதி யாதெனில், விலைகள் பிறவாய்ப்புப் பெறுமானத்தைப் பிரதிபலிக்க முற்படும் என்பதே.

தேவையைப்பற்றி ஆய்ந்தபோது, நுகர்வோர் ஒருவர் குறிப்பிட்டதொரு பொருளைக் குறைத்தும் பிறிதொன்றைக் கூட்டியும் ஒன்றை மற்றொன்றிற்குப் பதிலீடு செய்கின்றார் என அறிந்தோம். மேலும், கொடுக்கப்பட்ட பணத்தைக்கொண்டு பல்வேறு தொகுப்புகளில் பொருள்களை வாங்கமுடிந்தபோதிலும் அவற்றில் ஒரு தொகுப்புதான் அவருக்கு உச்சமான பயனைத் தருமென்றும், அத் தொகுப்பை அடையும் வரை அவர் பொருள்களை ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு செய்வார் என்றும் பார்த்தோம். அதேபோன்றுதான் அளிப்பைப்பற்றி நாம் ஆராய்வதற்குப் பிறவாய்ப்புப் பெறுமானம் என்ற கருத்து நமக்குத் துணைசெய்கிறது. உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் இனங்களை ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு செய்யக்கூடிய சாத்தியத்தையே இது சுட்டுகிறது.

வேலை நிறைவு இருக்கும்போது ஒரு சில பண்டங்களை அதிகமாக உற்பத்தி செய்யவேண்டுமாயின், வேறு சில பண்டங்களின் உற்பத்தியைக் குறைக்க வேண்டியுள்ளது. உற்பத்திக் காரணிகளை மாற்றிக் கலப்பதன்மூலம் Y என்ற அளவு ஒரு பண்டத்தின் உற்பத்தியைக் குறைத்து X என்ற அதிகப்படியான அளவு மற்றொரு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யமுடியுமாயின், Y-ன் பிறவாய்ப்புப் பெறுமானம் X ஆகும்.

நுகர்வோர் Yஐக் காட்டிலும் Xஐ அதிகமாக விரும்பினுல் X-க்கு அதிகமாகச் செலவிடுவர். எனவே, X தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியடைந்தால் இலாபகரமானதாகும். அப்போது அத் தொழிலில் புதிய நிறுவனங்கள் தோன்றும். ஆனுல், Y தொழில் குன்றவேண்டிய அவசியம் ஏற்படும். உழைப்பாளிகளுக்கும் இதர உற்பத்திக் காரணி களுக்கும் Y தொழிலைக்காட்டிலும் X தொழிலில் அதிக வேலைவாய்ப்புக் கிடைக்கும். எனவே, Y தொழிலிலுள்ள உற்பத்திக் காரணிகள் X தொழிலை நோக்கி இடம்பெயரும். உற்பத்திக் காரணிகளின் இவ் விடப்பெயர்ச்சி சமன்பாட்டுநிலை ஏற்படும்வரை தொடர்ந்து நடை பெறும். உற்பத்திக் காரணிகள் ஒரு தொழிலில் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களைவிட அதிக மதிப்புடைய பொருள்களைப் பிற தொழில்களில் உற்பத்தி செய்யமுடியாத நிலை ஏற்படும்போதுதான் இச் சமன்பாட்டு நிலை தோன்றுகிறது. இச் சமன்பாட்டு நிலையில் பிறவாய்ப்புப் பெறு மானமும் விலையும் ஒன்றுக்கொன்று சரிசமமாகும்.

ஒருசில உற்பத்திக் காரணிகள் அல்லது அவற்றின் தொகுப் பானது இன்று உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களுக்குப் பதிலாக வேறு எந்தப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யமுடியுமோ அதுவே அவற்றின் பிறவாய்ப்புப் பெறுமானமாகும். நான் இந்த நிபந்தனையைக் கூறு வதற்குக் காரணம், உண்மை நிலையை அறிவுறுத்துவதற்குத்தான். உதாரணமாக, ஒரு குடியானவன் தனது நிலத்தில் கோதுமையை விளைவிக்கின்றுன் என்று வைத்துக்கொள்வோம். கோதுமைக்குப் பதிலாக அவன் பார்லியை அல்லது சர்க்கரைவள்ளிக் கிழங்கை அல்லது உருளைக்கிழங்கை அந் நிலத்தில் விளைவிக்கமுடியுமானுல், அதுவே கோதுமையின்' பிறவாய்ப்புப் பெறுமானமாகும். அவ்வாறு அவன் கோதுமைக்குப் பதிலாக மற்ருெரு பொருளை விளைவிக்கும்போது அதே நிலத்தில் அதே வேலையாட்களையும், கருவிகளையும், உரத்தையும் பயன் படுத்தலாம்; அல்லது மற்ருெரு பொருளை விளைவிக்கும்போது வேறு வகையான விதைபோன்ற ஒருசில வேறுபாடுகள் ஏற்படலாம். பொறிவழித்தொழிலை எடுத்துக்கொண்டால், அதே உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் கொண்டு வேருெரு பொருளை உற்பத்தி செய்யமுடியும்; எனினும், அதற்கு வேறுவகை யான மூலப்பொருள் அவசியமாயிருக்கலாம். பொறிவழித்தொழில் போன்றதொரு தொழில் விரிவடையும்போது பருத்தி நெசவுத்தொழில் போன்ற பிறிதொரு தொழில் குன்றவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டால் பல சிக்கலான பிரச்சினைகள் ஏற்பட்டுவிடுகின்றன. சில உற்பத்திக் காரணிகள் இரண்டு தொழில்களுக்குமே பொதுவாகப் பயன்படக் கூடியனவாயிருக்கலாம். அவ்வாருயின், அக் காரணிகள் ஒரு தொழிலி லிருந்து மற்ருெரு தொழிலுக்கு இடம் பெயர்வது எளிது. உதாரண மாக, ரயில்வே ஸ்தாபனம் முன்பைவிடக் குறைந்த அளவு பருத்தி

நெசவுப்பொருள்களேயும் அதிக அளவு பொறிவழித்தொழில் பொருள் களேயும் ஏற்றிச் செல்ல முடியும். அதேபோன்று மின்சக்தியும் நிலக் கரியும் பருத்தி நெசவுத்தொழிலுக்கு முன்பைவிடக் குறைவாயும் பொறிவழித் தொழிலுக்கு அதிகமாயும் அளிக்கப்படலாம். பயிலாத் தொழிலாளிகள் (unskilled labourers), கணக்கெழுதுவோர், லாரி ஓட்டுவோர், இன்னும் இதர தொழிலாளிகள் இரண்டு தொழில் களுக்குமே பொதுவாகப் பயன்படக்கூடியவர்கள். ஆனல், இவ் விரண்டு தொழில்களுக்கும் தேவையான மூலப்பொருள்களுக்குள்ள தேவை இப்பொழுது மாறிவிடலாம். பருத்தி முன்பைவிடக் குறைந்த அளவிலும், எஃகு முன்பைவிட அதிக அளவிலும் இப்பொழுது தேவைப்படும். அதேபோன்று முற்றிலும் வேறுபட்டதொரு பொருளே உற்பத்தி செய்யவேண்டுமாயின், அதற்கெனத் தொழில் வல்லுநர் களும் துணைச் சாதனங்களும் இப்போது தேவைப்படும்.

மேற்கூறிய முறையில் விளக்கிக்கொண்டு போகும்போது அவ் விளக்கம் நமது ஆய்வைப் பாதிப்பதில்லே. உழைப்பாளிகளின் பணிகளுக்கு எங்கு அதிக மதிப்பு உள்ளதோ அங்குதான் அவர்கள் வேலேக்கமரத் தூண்டப்படுவர். இதர உற்பத்திக் காரணிகளும் அதுபோன்றுதான் தூண்டப்படும். ஆனல், சர்வாதீன நிலேயோ அல்லது வேறுவகையான இடையூறுகளோ இப் போக்கினைத் தடை செய்யலாம்; அப்போது விலேகளுக்கும் பிறவாய்ப்புப் பெறுமானத் திற்கும் நெருங்கிய தொடர்பு ஏற்படும். இதை ஒரு சிறு உதாரணத் தால் விளக்கலாம். ஒரு சில உற்பத்திக் காரணிகளின் தொகுப்பைக் கொண்டு ஒரு பள்ளிக்கூடத்தையோ அல்லது இருபது வீடுகளேயோ கட்டமுடியுமானல், அப் பள்ளிக்கூடத்தின் விலே ஒரு வீட்டின் விலேயைக் காட்டிலும் இருபது மடங்காக இருக்க முற்படும்.

இப்பொழுது இறுதிநிலேச் செலவினை விளக்குவோம். ஒரு பொருளே முன்பைவிட ஒரு சிறிது அதிகமாக உற்பத்தி செய்யும்போது அதற்கேற்படும் பணச்செலவுதான் இறுதிநிலேச் செலவு எனப்படும். உற்பத்திக் காரணிகளின் ஒரே தொகுப்பைக்கொண்டு X என்ற பொருளேயோ அல்லது Y என்ற பொருளேயோ உற்பத்தி செய்ய முடியுமானல், இவ்விரண்டு பொருள்களுக்கும் ஒரே உற்பத்திச் செலவு தான் ஏற்படும். உற்பத்திச் செலவு என்பது உற்பத்திக் காரணி களுக்காகக் கொடுக்கப்படும் மொத்தச் செலவுதான். இவ்வாருக, 12ஆம் அதிகாரத்திலுள்ள 5ஆவது உட்பிரிவில் நாம் ஏற்கெனவே விளக்கியுள்ள விதிக்கு அதாவது, இறுதிநிலேச் செலவுகளின் விகிதா சாரத்திற்கேற்ப விலேகள் அமையும் என்ற விதிக்கு மறுபடியும் நாம் வருகிருேம். ஆனல், நிறைகுறைந்த போட்டியையுடைய எந்த அங்காடிக்கும் இவ் விதி பொருந்தாது என்பதை மறுபடியும் நான் கூற வேண்டும்.

3. அளிப்புப் பட்டியல்
(Supply Schedules)

தேவைப் பட்டியலில் நாம் கண்டதுபோல் வெண்ணெயின் விலை 12 பென்சாக இருக்குமானால், வாரத்திற்கு 7 மில்லியன் அலகுகள் விற்பனைக்குக் கொண்டுவரப்படுகின்றன ; எனவே, வாங்கவும் படுகின்றன. விலை 12 பென்சாக இருப்பதற்குப் பதிலாக 13 பென்சாக இருந்தால் 7 மில்லியன் அலகுகளுக்குமேல் விற்பனைக்குக் கொண்டு வரப்படலாம் ; அதாவது, சுமார் 7½ மில்லியன் அலகுகள் கொண்டு வரப்படலாம். மாறாக, விலை 11 பென்சாக இருக்குமானால் வாரத்திற்குச் சுமார் 6½ மில்லின் அலகுகளே கொண்டுவரப்படலாம்.

குறுகிய காலத்தில் ஒரு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யும் தொழிலில் எச்ச சக்தி இல்லாதிருக்கும்போது அப் பண்டத்தின் விலை ஏறினால் மட்டுமே அது அதிக அளவு அளிக்கப்படும். ஏனெனில், குறைந்து செல் விளைவு விதியின் காரணத்தால் அதே பண்ணையிலோ சுரங்கத்திலோ அல்லது தொழில் நிலையத்திலோ மேலும் அதிக எண்ணிக்கையில் உழைப்பாளிகளை அமர்த்தினாலோ அல்லது இதர உற்பத்திக் காரணிகளை மேலும் அதிகமாகப் பயன்படுத்தினாலோ அவைகளின் இறுதிநிலை ஆக்கம் குறைந்துவிடும் ; ஆகவே, இறுதிநிலைச் செலவு அதிகரிக்கத் தொடங்கும்.

இவ்வாறாக, வெண்ணெயின் அளிப்புப் பட்டியலின் ஒரு பகுதி கீழ்க்காணும் முறையில் அமையலாம். நடைமுறையில் அது இவ்வளவு ஒழுங்குமுறையாக இருக்க முடியாதெனினும், உதாரணத்திற்காக அதை நாம் அப்படியே எடுத்துக்கொள்வோம்.

ஓர் அலகின் விலை	விற்பனைக்கு அளிக்கப்படும் அளவு
14 பென்சு	8 மில்லியன் அலகுகள்
13 ,,	7½ ,, ,,
12 ,,	7 ,, ,,
11 ,,	6½ ,, ,,
10 ,,	6 ,, ,,

இவ் அளிப்புப் பட்டியலை முன்பு நாம் வரைந்த தேவைப் பட்டியலோடு பொருத்திப் பார்த்தால் சமநிலை விலை 12 பென்சாகத்தான் இருக்க முடியும் என்பது தெளிவாகும். இவ் விலையில் மட்டும்தான் தேவைப்படும் அளவிற்கு (அதாவது, 7 மில்லியன் அலகுகளுக்கு) அளிப்பின் அளவும் சமமாகிறது. இவ் விலைக்கு ஏற்றமான எந்த விலையிலும் தேவையின் அளவைக்காட்டிலும் அளிப்பின் அளவு அதிகமாகிறது ; எனவே, இருப்பும் பெருகிவிடும். 12 பென்சுக்குத் தாழ்வாக

விலை இருக்குமானால், தேவைப்படும் அளவைக்காட்டிலும் அளிப்பின் அளவு குறைவாகிவிடுகிறது ; எனவே, வெண்ணெயை வாங்க விரும்பும் பலருக்கு அது கிடைக்காத நிலை ஏற்படுகிறது. அப்போது சக்தி வாய்ந்தவர்கள் வெண்ணெயே இல்லாமற்போவதைக்காட்டிலும் அதிக விலை கொடுத்தாவது அதை வாங்க முற்படலாம்.

அளிப்புப் பட்டியலை வரைபடமாக விளக்கும்போது அளிப்புக் கோடு (supply curve) கிடைக்கிறது. இக் கோடு வலப்புறமாக மேல் நோக்கிச் செல்லும். இக் கோட்டையும் தேவைக் கோட்டையும் இணைக்கும்போது அவை ஒன்றையொன்று சமநிலை விலையில் வெட்டுகிறது. அவ் விலையில் மட்டும்தான் விற்பனையின் அளவும் தேவையின் அளவும் சமம் என்பதையே இது சுட்டுகிறது. அளிப்பின் அளவில் ஏற்படும் மாறுதல் விகிதத்தை விலையில் ஏற்படும் மாறுதல் விகிதத்தால் வகுத்தால் அளிப்பின் நெகிழ்ச்சி கிடைக்கிறது. மேலும், ஓரளவு அதிகமாக அளிக்கப்படுவதற்குத் தூண்டுகோலாயிருப்பது விலையில் ஏற்படும் மாறுதல் விகிதம்தான் என்பது இங்குக் குறிப்பிடத்தக்கது.

அளிப்புப் பட்டியலைப்பற்றிய ஆய்வில் ஏற்படக்கூடிய சில இடர்ப்பாடுகளை நான் இங்குக் குறிப்பிட வேண்டும். நடப்பில் உற்பத்தி செய்யப்படும் ஒரு பொருளின் அளவும் அப் பொருள் அளிக்கப்படும் அளவும் சமம் என்ற எடுகோளை நாம் ஏற்கெனவே கொண்டுள்ளோம். இவ்வெடுகோளின் காரணமாக ஓர் இடர்ப்பாடு தீர்ந்துவிடுகிறது. எனினும், வேறுபல இடர்ப்பாடுகளும் உள்ளன. அவை வருமாறு:

சர்வாதீன நிலையும் நிறைவு குறைந்த போட்டி நிலையும் தவிர்க்க முடியாததோர் இடர்ப்பாட்டை 'ஏற்படுத்துகின்றன. விளம்பரம் செய்வதன்மூலமாகத் தங்களின் விற்பனை அளவை அதிகரிக்க முயன்றபோதிலும், பல விற்பனையாளர்கள் தங்களிச்சைப்படி விலைகளை நிர்ணயம் செய்து, அவ் விலைகளில் நுகர்வோர் எவ்வளவு வாங்குவதற்கு விரும்புகின்றனரோ அவ்வளவைக்காட்டிலும் அதிகமாக அல்லது குறைவாக விற்பனைசெய்ய அவர்கள் முற்படலாம். அப்போது அளிப்புப் பட்டியல்பற்றிய கருத்து பொருளற்றது எனக் கருதுவதற்கு ஏதுவாகிறது. எனினும், விலைகள் தன்முனைப்புப்படி நிர்ணயமாவதில்லை என்பதையும், காலத்திற்குக் காலம் அவைகள் வேறுபடும் என்பதையும், 16ஆவது அதிகாரத்திலும் 17ஆவது அதிகாரத்திலும் நாம் பார்ப்போம். மேலும், அளிப்பின் அளவினை உற்பத்திச் செலவுகளும் ஓரளவு கட்டுப்படுத்தலாம்.

விலைகள் மாறும்போது, அம் மாற்றத்திற்கேற்ப அளிப்பின் அளவினைச் சரிக்கட்டுவதற்கு எவ்வளவோ காலதாமதமாகலாம். ஒரு தொழில் விரிவடையும்போது உற்பத்தியை அது அதிகரிக்க வேண்டு

மாயின், மேலும் பல உழைப்பாளிகள் தேவைப்படலாம் ; அவ்வுழைப் பாளிகளுக்குப் பயிற்சி கொடுக்க வேண்டிய அவசியமேற்படலாம் ; அதோடு உற்பத்தித் தளவாடங்கள், துணைச் சாதனங்கள் ஆகிய நிலை முதலை அதிகரிக்க வேண்டிய அவசியமேற்படலாம். எனவே, இவை களுக்கெல்லாம் குறிப்பிட்டதொரு காலம் அவசியமாகிறது. இக் காலம் மிக நீண்டகாலமாயிருப்பின், விலை மாற்றத்திற்குத் தகுந்தாற்போல் அளிப்பின் அளவைச் சரிக்கட்டுவது எளிது. ஆனால், குறுகிய காலத்தில் அவ்வாறு சரிக்கட்ட இயலாது. ஆகவே, குறுகிய கால அளிப்புக் கோட்டிற்கும் நீண்டகால அளிப்புக் கோட்டிற்கும் வேறுபாடு உண்டு. பொதுவாகக் கூறுமிடத்து, குறுங்கால அளிப்புக் கோடு நீண்டகால அளிப்புக் கோட்டைக்காட்டிலும் அதிக செங்குத்தாக அமையும். 'கால அம்சம்' ('Element of Time') என்னும் அடுத்த தலைப்பில் இதை நான் விளக்குவேன்.

நிற்க, அளிப்புப் பட்டியலை நாம் வரையும்போது மற்ற விலைகள் எவ்வாறு இருக்கின்றன என்பதுபற்றிய எடுகோளையும் நாம் எடுக்க வேண்டியுள்ளது. அதாவது, கூலி வீதங்கள், வட்டி வீதங்கள், மூலப்பொருள்களின் விலைகள், துணைச் சாதனங்களின் விலைகள் ஆகியவை அனைத்தும் மாருதிருப்பனவாக நாம் எடுகோள் எடுக்க வேண்டியுள்ளது. ஆனால், இவ் வெடுகோள் பொருளற்றதாகவும் தோன்றுகிறது. எவ்வாறெனில், நாம் எடுத்துக்காட்டாகக்கொண்ட தொழில் விரிவடையும்போது அல்லது சுருக்கமடையும்போது அதன் விளைவாக மற்ற விலைகள் மாறுதல் அடையும். இதுபோன்ற மாற்றங்களை நாம் புறக்கணித்துவிட்டால் உண்மையான நிலைகளைக் கூறமுடியாதவர் களாகின்றோம். உதாரணமாக, பருத்தி நெசவுத்தொழில் விரிவடையும் போது அல்லது சுருக்கமடையும்போது அதனால் பருத்தியின் விலை பாதிக்கப்படுகிறது. ஆனால், அதனால் ஏற்படும் குறுங்கால விளைவு களுக்கும் நெடுங்கால விளைவுகளுக்கும் வேறுபாடு இருக்கலாம். இவ் விதமான வேறுபாடுகளை 'புறச் சிக்கனங்களும் சிக்கன இழப்புகளும்' (External Economies and Diseconomies) என்னும் தலைப்பில் கீழே விளக்குவேன்.

மேலும், எந்த நிறுவனமும் ஒரேஒரு பண்டத்தை மட்டும் உற்பத்தி செய்வதில்லை. அவ்வாறு ஒரு நிறுவனம் உற்பத்தி செய்தால் அது விதிவிலக்காகும். ஏனெனில், பெரும்பாலும் பல பண்டங்கள் இணைப்புப் பண்டங்களாகத்தான் (joint products) உற்பத்தி செய்யப் படுகின்றன. எனவே, ஒரு பண்டத்தின் அளவில் ஏதாவது மாற்றம் ஏற்படும்போது, அம் மாற்றம் அப் பண்டத்தோடு சேர்ந்து உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற இதர பண்டங்களின் அளவையும் உற்பத்திச் செலவுகளையும் பாதிக்கலாம். இதற்கு உதாரணமாக, வெண்ணெயை

எடுத்துக்கொள்வோம். வெண்ணெயின் விலை ஏறும்போது முன்பை விடக் குறைந்த அளவு பாலை விற்றோ அல்லது பாலடைக்கட்டி போன்ற பிறவகையான பால் பண்டங்களின் உற்பத்தியைக் குறைத்தோ வெண்ணெயின் உற்பத்தியை விரைவில் அதிகரிக்க முடியும். இவ்வாறான மாறுதலை 'இணைப்பு அளிப்பு' (joint supply) என்னும் தலைப்பில் பின்பு விளக்குவேன்.

சில பொருள்களின் உற்பத்தி, சிறப்பாக விவசாயப் பொருள்களின் உற்பத்தி வேறு பல காரணங்களாலும் பாதிக்கப்படலாம். உதாரணமாக, அதிக வறட்சியும் குளிர்ச்சியுமுள்ள பகுதிகளில் விளையும் மரப் பயிர் வகைகளின் வளர்ச்சி பெரும்பாலும் வானிலையைப் பொறுத்ததாகும். ஒவ்வோர் ஆண்டும் சில பண்ணைகளில் குறைவாகவும் மற்றப் பண்ணைகளில் அதிகமாகவும் விளைச்சல் காணலாம். இவ்வாறு தனி நபர்களின் 'பண்ணைகளில் விளையும் விளைச்சலில் வேறுபாடு இருந்தபோதிலும், நாட்டின் மொத்த விளைச்சலில் ஆண்டிற்காண்டு வேறுபாடு இருக்கவேண்டிய அவசியமில்லை. எவ்வாறெனில், சில பண்ணைகளில் முன்பைவிடக் குறைவாக விளையும் விளைச்சலை மற்றப் பண்ணைகளில் விளையும் அதிகப்படியான விளைச்சல் சரிக்கட்டிவிடும். எனவே, ஒரு நாட்டின் மொத்த விளைச்சல் ஆண்டுதோறும் அவ்வளவாக மாறுவதில்லை எனலாம். அதுபோன்றே உலகத்தின் மொத்த விளைச்சலிலும் ஆண்டிற்காண்டு அவ்வளவாக வேறுபாடு ஏற்படுவதில்லை. எனினும், சில சமயங்களில் எதிர்பாராதவிதமாய் விளைச்சல் அதிகமாகலாம் அல்லது வெகுவாய்க் குறைந்துவிடலாம். அப்போது மேற்கூறிய அளவீட்டுமுறை செல்லுபடியாகாது. அந் நிலை ஏற்படின், பழைய அளிப்புப் பட்டியல் பயனற்றதாகி, தாற்காலிகமாயினும் புதியதோர் அளிப்புப் பட்டியல் அவசியமாகிவிடுகிறது.

உண்மையில் நாம் வாழும் பொருளாதார உலகம் சிக்கல்கள் நிறைந்தது. எனவே, மேற்கூறிய இடர்ப்பாடுகள் சாதாரணமாகக் காணப்படுகின்றன. ஆகவே, பொருத்தமான பொருளாதார விதிகளைப் புனைவதும் கடினமாகிறது. ஒவ்வொரு பண்டத்திற்கும் அல்லது பணிக்கும் தனிப்பட்ட சில இயல்புகள் உள்ளன. குறிப்பாக ஒரு பண்டத்தைப்பற்றியும் அதன் அளிப்பு நிலைகளைப்பற்றியும் நாம் அறிய வேண்டுமாயின், அவற்றைச் சார்ந்த பல உண்மைகள் நமக்குத் தெரிந்திருக்க வேண்டும். பொருளாதார இயலைப்பற்றி முறையாக அறியும்போது நமக்கு ஏற்படும் பயிற்சிதான் இவ்விதமான ஆய்விற்குப் பெரிதும் உதவுகிறது. மேற்கூரிய பல இடர்ப்பாடுகள் இருப்பினும், விலைகள் எவ்வாறு அமைகின்றனவென்றும், விலைமுறை எப்படி செயல் படுகிறதென்றும் நாம் அறிந்துகொள்வதற்குத் தேவைப் பட்டியல் நமக்குப் பெருந்துணை செய்கிறது.

4. கால அம்சம்
(The Element of Time)

ஒரு பண்டத்தின் தேவை அதிகரிப்பதாகக் கொள்வோம். அப்போது D, D, என்ற பழைய தேவைக் கோடு நீங்கி, அதற்குப் பதிலாக D_1, D_1, என்னும் புதிய தேவைக் கோடு இடம் பெறும். இப் புதிய தேவைக் கோடு பழைய தேவைக் கோட்டிற்கு வலப்புறத்தில் அமையும். தேவையில் ஏற்பட்டிருக்கும் இம் மாறுதலுக்கேற்ப அளிப்பு எவ்வாறு சரிப்படுத்தப்படும்?

இது அப் பண்டம் எவ்வகையானது என்பதைப் பொறுத்ததாகும். ஒரு தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களையும் உழைப்பாளிகளையும்கொண்டு வெவ்வேறான இரண்டு பண்டங்களை உற்பத்தி செய்தால் ஒரு பண்டத்தை அதிகரிக்கவும் மற்றொன்றைக் குறைக்கவும் முடியும். உதாரணமாக, எஃகுத் தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்கள் எஃகுக் கம்பிகளை முன்பைவிட அதிகமாகவும் எஃகுத் தகடுகளை முன்பைவிடக் குறைவாகவும் உற்பத்தி செய்வது எளிது; அதுபோன்றே, துணி நெசவுத்தொழிலில் ஒரு வகையான துணியை அதிகமாகவும் மற்றொரு வகையான துணியைக் குறைவாகவும் உற்பத்தி செய்வது சுலபம்; பால் பண்ணைகளில் பாலடைக்கட்டி உற்பத்தியைக் குறைத்து வெண்ணெய் உற்பத்தியை அதிகரிப்பது கடினமானதன்று. ஆனால், ஒரே சமயத்தில் எல்லா விதமான எஃகு பொருள்களுக்கும் உள்ள தேவை, அல்லது எல்லா வகையான துணிகளுக்கும் உள்ள தேவை, அல்லது எல்லாவிதமான பால் பண்டங்களின் தேவை அதிகரிப்பதாக இருந்தால், மேற்கூறிய முறையில் தேவைக்கேற்ப அளிப்பைச் சரிப்படுத்துவது எளிதன்று.

பொதுவாக எல்லா நிறுவனங்களிலும் ஓரளவிற்கு எச்ச சக்தி காணப்படும். பொறிசெய் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்களில் இவ் வெச்ச சக்தி சிறப்பாகக் காணப்படும். எனினும், தேவை பெருமளவில் அதிகரிக்கும்போது இருக்கின்ற உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் கொண்டு சமாளிப்பது கடினம். ஆகவே, உற்பத்தி செய்யப்படக்கூடிய அளவிற்குத் தேவையின் அளவைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டுமாயின், அப் பண்டத்தின் விலை ஏற்றப்படவேண்டும். இவ்வாறுதான் 1951ஆம் ஆண்டில் எஃகு பொருள்களின் விலைகள் ஏற்றப்பட்டன.

இப்பொழுது குறுங்காலம் என்றாலென்ன என்று பார்ப்போம். ஒரு தொழிலில் சிறப்பாகப் பயன்பட்டுவரும் நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களை அல்லது அத் தொழிலில் பணியாற்றிவரும் சிறப்புப் பயிற்சிபெற்ற தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்க

முடியாத அளவிற்குள்ள மிகச் சிறிய காலமே குறுங்காலமாகும். அத் தொழிலில் மேலும் பல தொழிலாளிகளை அமர்த்தவேண்டுமாயின், அவர்களுக்குப் பயிற்சிகொடுப்பதற்குக் குறிப்பிட்டதொரு காலம் அவசியமாகிறது. எனவே, குறுங்காலத்தில் உற்பத்தியின் அளவைக் கணிசமான அளவு பெருக்கமுடியாது. இருப்பினும், இக் குறுங் காலத்தில் உற்பத்தியை ஓரளவிற்கு அதிகரிக்கமுடியும். எவ்வா றெனில், உற்பத்தித் தளவாடங்களை அதிகரிக்கமுடியாதபோதிலும், அத் தொழிலில் வேலைசெய்யும் தொழிலாளிகளை அதிகரிக்கமுடியும். பாலின் உற்பத்தியைக் குறுங்காலத்தில் அதிகரிப்பதற்குப் பால்கறக்கும் கால்நடைகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கமுடியாதபோதிலும், அக் கால்நடைகளுக்கு நல்ல ஊட்டம் கொடுக்கமுடியும். இவ்வாறாக, ஒரு பண்டத்தின் உற்பத்தி அளவினை அதிகரிப்பதற்காக உழைப் பாளிகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கும்போது, குறைந்துசெல் விளைவு தோன்றுகின்ற காரணத்தால், உழைப்பாளிகளின் (அல்லது அதிகரிக்கப்படும் உற்பத்திக் காரணிகளின்) இறுதிநிலை ஆக்கம் குறையும்; அப்போது இறுதிநிலைச் செலவுகள் உயரும். இவ்வாறாக, கூலி வீதங்களும் ஏனைய உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகளும் மாறா திருந்தபோதிலுங்கூட, குறுங்கால அளிப்புக் கோடு மேல்நோக்கி தான் செல்லும். ஆனால், நடைமுறையில் விரிவடையும் ஒரு தொழில் மேலும் சில உழைப்பாளிகளை வேலைக்கமர்த்த விரும்பினால் முன்பைவிட உயர்ந்த கூலியைக் கொடுக்க நேரிடலாம் (அல்லது சாதாரணத் திறமைகூட இல்லாத தொழிலாளிகளுக்கும் திட்டமான கால-அளவுக் கூலியைக் கொடுக்கவேண்டிய நிலை ஏற்படலாம்). அதுபோன்றே அத் தொழிலுக்குவேண்டிய மூலப்பொருள்கள், உரம் போன்ற ஏனைய உற்பத்திக் காரணிகளுக்கும் உயர்ந்த விலைகள் கொடுக்க நேரிடலாம். அதன் விளைவாக அத் தொழிலின் இறுதிநிலைச் செலவுகள் மென்மேலும் அதிகரிக்க முற்படலாம்; அப்போது குறுங்கால அளிப்புக் கோடு முன்பைவிடச் செங்குத்தாக உயர்ந்து செல்லும்.

நெடுங்காலம் என்பது மேலும் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற்குத் தேவைப்படும் நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களைப்பெற்று அவற்றை நிறுவுவதற்கும், அத் தொழிலுக்குவேண்டிய திறம்பெற்ற தொழி லாளிகள் பயிற்சிபெற்று அத் தொழிலில் அமருவதற்கும் அவகாசம் தரும் காலமாகும். சுருங்கச் சொல்லின், அத் தொழிலுக்குவேண்டிய சாதனங்கள் அனைத்தையும் மாற்றி அமைப்பதற்கு அவகாசமுடைய காலமே நீண்டகாலமாகும்.

மற்றச் சூழ்நிலைகள், அதாவது, பொதுவாக வருமான நிலை, விலை நிலை முதலியன மாறாதிருப்பின், தற்போது உற்பத்திசெய்யப்படும்

அளவைக்காட்டிலும் இரண்டு மடங்கோ அல்லது இருபது மடங்கோ அதிகமாக உற்பத்திசெய்து தற்போதைய விலைக்கே ஒரு பண்டத்தை விற்கக்கூடும் என்று நினைப்பதற்கும் வழியுண்டு.

ஆனால், அவ்வாறு ஒரு பண்டத்தை அதிகமாக உற்பத்தி செய்யவேண்டுமாயின், அத் தொழிலுக்கு முன்பைவிட அதிக உழைப் பாளிகளும் இதர உற்பத்திக் காரணிகளும் தேவைப்படும். அப்போது மற்றத் தொழில்களில் முன்பைவிடக் குறைந்த அளவு உற்பத்திக் காரணிகளே இருக்கும். சமன்பாட்டுநிலை ஏற்பட்டுவிட்டால் உற்பத்திக் காரணிகளுக்கு அத் தொழில் மற்றவைகளைக்காட்டிலும் அதிகமாகச் செலவிடவேண்டிய அவசியம் ஏற்படாது. அத் தொழில் விரிவடையும் போது மற்றத் தொழில்களைக்காட்டிலும் ஒருசில உற்பத்திக் காரணி களுக்கு அதிக விலைகள் கொடுத்திருக்கலாம்; ஆனால், சமன்பாட்டு நிலை ஏற்பட்டபின் அவ்வாறு அதிக விலை கொடுக்கவேண்டிய அவசியம் இல்லை. ஏனெனில், சமன்பாட்டு நிலையில் அத் தொழில் தனது உற்பத்தித் திறனை ஏற்கெனவே அதிகரித்து அதிக அளவில் நிரந்தர மாகப் பொருள்களை உற்பத்திசெய்துகொண்டிருக்கும்.

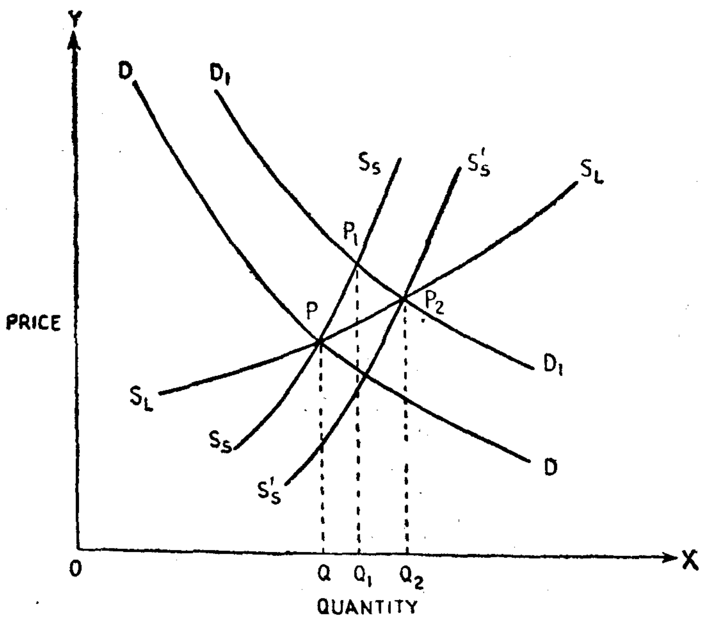
இவ்வாறாக, மேலும் தேவைப்படும் நிலைமுதற் கருவிப் பொருள் களைப் பெற்று அவற்றைப் பயன்படுத்தவும், உற்பத்திக் காரணிகளைத் தகுந்த விகிதாசாரத்தில் மாற்றியமைக்கவும் குறிப்பிட்டதொரு காலம் வேண்டியுள்ளது; இருந்தபோதிலும், அத் தொழிலின் இறுதி நிலை உற்பத்தி ஆக்கம் குறையவேண்டிய அவசியமில்லை.

ஆனால், இதற்கு ஒருசில விதிவிலக்குகளும் உள்ளன. அத் தொழிலுக்குத் தேவையான ஏதாவதொரு சிறப்பான உற்பத்திக் காரணி குறிப்பிட்டதோர் அளவுமட்டும் இருக்கலாம். உதாரணமாக, கொக்கோவைப் பயிரிடுவதற்குக் குறிப்பிட்டதோர் அளவு நிலமே தகுதிவாய்ந்தது. இத் தகுதிவாய்ந்த நிலத்தை நாம் அதிகரிக்க முடியாது. எனவே, கொக்கோவிற்குள்ள தேவை நிரந்தரமாக அதிகரிப்பின் அதன் விலையும் நிரந்தரமாக உயர்ந்துவிடும். அது போன்றே குறிப்பிட்ட அளவில் கிடைக்கும் (தகரம்போன்ற) சில கனிப்பொருள்களுக்கும் ஏற்படும். மாறாக, உற்பத்தி அளவு அதிகரிக்கப்படும்போது பகுக்கப்படமுடியாத உற்பத்தித் தளவாடங் களை உபயோகிக்கக்கூடும்; பகுக்கப்படமுடியாத 'கன்வேயர்' முறையைக்கொண்ட கார் உற்பத்தித் தொழிலில் இவ்வாறான நிலை ஏற்பட்டது நினைவுகொள்ளத்தக்கது. அப்போது அதன் விளைவாக உற்பத்திச் செலவுமட்டுமன்றி விலைகளும் தாழ்வடையலாம்.

கீழே தரப்பட்டுள்ள விளக்கப்படத்தில் இரண்டு குறுங்கால அளிப்புக் கோடுகளும் ஒரு நெடுங்கால அளிப்புக் கோடும் உள்ளன.

P என்ற விலையில் OQ என்ற அளவு தேவைப்படும் அளவு மட்டுமன்றி அளிக்கப்படும் அளவுமாகும். இது முதல்நிலை. பின் தேவை DD-லிருந்து D_1D_1-க்கு அதிகரிக்கிறது. S_s என்பது குறுங் கால அளிப்புக்கோடாகும். எனவே, குறுங்காலத்தில் உற்பத்தியின் அளவு OQ_1-க்கு அதிகரித்து, விலையும் P_1 நிலைக்கு உயர்கிறது. (இவ் விலையேற்றம் OQ_1 என்ற அளிப்பின் அளவிற்குத் தேவையைக் கட்டுப்படுத்துகிறது.) ஆனல், நீண்டகாலத்தில் புதியதொரு சமநிலை ஏற்படும். இப் புதிய சமநிலையில் உற்பத்தியின் அளவு மிக அதிகமாக (OQ_2) விரிவடைகிறது ; ஆனல், விலையோ பழைய நிலையைக்காட்டிலும் (P) ஒரு சிறிதே (P_2) ஏற்றமடைகிறது.

இப் புதிய சமநிலையை அடையமுடியுமாயின், குறுங்கால அளிப்புக் கோடு ($S^1{}_s$) ஏறத்தாழ செங்குத்தாகவும் P_2வைக் கடந்தும் மேல் நோக்கிச் செல்லும்.



S_L S_L என்னும் நீண்ட கால அளிப்புக் கோடு P, P_2 போன்ற சம நிலையைக் குறிக்கும் எல்லாப் புள்ளிகளையும் இணைக்கிறது. P அல்லது P_2 போன்ற ஒவ்வொரு சமன்பாட்டு நிலைக்கும் ஒவ்வொரு குறுங்கால அளிப்புக் கோடு உண்டு.

நெடுங்கால அளிப்புக் கோடு என்ற கருத்தும் சமன்பாட்டு நிலை என்ற கருத்தும் பயனுள்ள கருத்துகளாகும். ஆனல், நடைமுறையில்

சமன்பாட்டு நிலையை அடையமுடிவதில்லை; அடையவே முடியாது என்றுகூடக் கூறலாம். ஏனெனில், நீண்ட காலம் என்பது மிகமிக நீண்ட காலமாயிருக்கலாம். அதோடு, இந் நீண்டகாலம் எல்லாத் தொழிலுக்கும் ஒரே அளவாக இருப்பதில்லை. உதாரணமாகப் புதிய தொழிற்சாலைகளைக் கட்டவும் உற்பத்தித் தளவாடங்களை அமைக்கவும் ஓர் ஆண்டுக் காலம் போதுமானதாக இருக்கலாம். அதுபோன்றே, புதிய பயிர் ஒன்றை விளைவிப்பதற்கும் ஒரு வருடம் போதுமானதாயிருக்கலாம். ஆனால், ஒரு பெரிய இணைப்பு எஃகுத் தொழில் **(integrated steel-works)** போன்ற தொழில்களை நிறுவுவதற்குப் பல ஆண்டுகள் தேவைப்படலாம். அதேபோன்று மரப் பயிர்கள், காப்பி, கொக்கோ, பனை, தென்னை, ரப்பர், எலுமிச்சை போன்ற பயிர்கள் பலன் தருவதற்கு ஐந்து முதல் ஏழு ஆண்டுகள் வரை ஆகலாம். தச்சு வேலைக்குப் பயன்படும் உறுதியான மரங்களை வளர்ப்பதற்கு ஏழு ஆண்டுகளுக்குமேல் வேண்டியதிருக்கலாம். எனவே, இந்த நீண்ட காலம் முடிவடைவதற்குள் அளிப்பு நிலைகளில் பல்வேறு மாறுதல்கள் ஏற்படக்கூடும். உதாரணமாகக் கூலி வீதங்கள் உயரலாம்; அல்லது தொழில்நுட்ப நிலையில் மிக விரைவான வளர்ச்சி ஏற்படலாம். எனவே, தற்போதுள்ள குறுங்கால அளிப்புக் கோடுகளும் நீண்டகால அளிப்புக் கோடுகளும் பயனற்றவைகளாகி அவைகளுக்குப் பதிலாகப் புதிய அளிப்புக் கோடுகள் இடம்பெற வேண்டியுள்ளன. இவ்வாறாக, சமன்பாட்டு நிலை என்பது சதா மாறிக்கொண்டே இருக்கக்கூடியதாகும்; இருப்பினும், அச் சமன்பாட்டு நிலை என்ற குறிக்கோளை அடைவதற்குத்தான் பற்பல மாறுதல்கள் ஏற்பட்டுக்கொண்டே இருக்கின்றன.

ஆனால், அளிப்பு நிலைகள் மாறாதிருப்பதாக வைத்துக்கொண்டால், இப்போதுள்ள P என்ற சமநிலைப் புள்ளிக்கும் P_2 என்ற புதிய சமநிலைப் புள்ளிக்குமிடையேயுள்ள பகுதி எதற்குமே சொந்தமில்லாத பகுதியாக அமைகிறது. காலம் செல்லச்செல்ல நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்கள் அதிகரிக்கப்படும்; திறம்பெற்ற தொழிலாளிகளும் பயிற்சி பெறுவர். பின்பு உற்பத்தித் திறன் அதிகரிக்கும். எனவே, உற்பத்தி OQ_2 என்ற அளவிற்கு அதிகரிக்கலாம்; அப்போது விலை P_1-லிருந்து P_2-க்கு இறக்கமடையும். இவ்வாறாகச் சில தொழில்கள் வளர்ச்சியடைவதும் வேறு சில தொழில்கள் தளர்ச்சி அடைவதும்தான் பொதுவாக ஏற்படும் நிலையாகும். எனவே, சமன்பாட்டு நிலை அடையப்படாத நிலையாகவே காணப்படும். எனது சொந்தக் கருத்தை வெளிப்படையாகக் கூறவேண்டுமாயின், சமன்பாட்டு நிலை என்பது என்றுமே ஏற்படமுடியாத நிலையாகும். ஏனெனில், சமன்பாட்டு நிலை என்றால், ஒருவன் தான் செய்துகொண்டிருக்கும் காரியத்தை மாற்ற மனமின்றி அப்படியே தொடர்ந்து செய்துகொண்டிருப்பதுதான். எனவே, அந் நிலை தேக்க நிலையாகிவிடுகிறது.

ஒரு தொழில் சுருக்கமடைவதற்கு வேண்டிய நீண்டகால அளவிற்கும், அத் தொழில் விரிவடைவதற்கு வேண்டிய நீண்டகால அளவிற்கும் வேறுபாடு இருக்கலாம். குறிப்பிட்டதொரு முதற்கருவிப் பொருளை இன்றுள்ளதைவிட அதிக இலாபகரமான துறைக்கு மாற்ற முடியுமாயின், அதை அத் துறைக்கு விரைவாக மாற்றிவிடலாம். அதே போன்று, இன்று பெறும் ஈட்டத்தைக் காட்டிலும் அதிக ஈட்டத்தை அளிக்கக்கூடிய பிறிதொரு துறைக்குத் தொழிலாளிகள் செல்ல முடியுமாயின், விரைவில் அத் துறைக்கு அவர்கள் செல்லக்கூடும். உதாரணமாக, பால்பண்ணைப் பொருள்களுக்கு முன்பைக்காட்டிலும் தேவை குறையும்போது சில பசுக்களைக் கொன்றுவிட்டுப் புலால் விற்பனை செய்யலாம். ஆனால், நிலைமுதற் கருவிப் பொருள் தனிப் பயனுடையதாயிருப்பின், எவ்வளவுதான் குறைவான விளைவை அது கொடுத்த போதிலும், அது அப் பயனிற்குமட்டுமே உபயோகிக்கப்படும். சில சமயங்களில் வருவாய் முதன்மைச் செலவுகளைக்கூடச் சரிக்கட்ட முடியாததாயிருப்பினும், பிற்பாடு தேவை அதிகரிக்கலாமென்னும் நம்பிக்கையில் அந் நிலைமுதற் கருவிப் பொருள் இன்னும் சிறிது காலம் வரை பயன்படுத்தப்படலாம். இவ்வாறான நிலை ஏற்படும்போது பழைய சாதனங்கள் அனைத்தும் முற்றிலும் தேய்மானம் அடையும்வரை புதிய சாதனங்கள் புகுத்தப்படாமலிருக்கலாம். இதை விளக்கப்படவாயிலாகக் கூறவேண்டுமாயின், அளிப்புக் கோடு P என்ற புள்ளிக்கு மேலும் கீழும் அதிகச் செங்குத்தாக அமையலாம். நெடுங்காலத்தில் ஏற்படும் விலை இறக்கத்தைக்காட்டிலும் குறுங்காலத்தில் ஏற்படும் விலை இறக்கம் மிக அதிகமானதாயிருக்கலாம்; அதோடு நீண்டகாலத்தில் ஏற்படும் உற்பத்திக் குறைப்பைக் காட்டிலும் குறுங்காலத்தில் ஏற்படும் உற்பத்திக் குறைப்பு மிகக் கொஞ்சமாகத்தானிருக்கும்.

5. மாறாத இருப்பில் விலை (Price with a Fixed Stock)

இதுவரை உற்பத்தியின் அளவையும் அளிப்பின் அளவையும் சமமானதாகக்கொண்டு ஆய்ந்தோம். ஆனால், இருக்கின்ற பொருளின் அளவு ஏறக்குறைய மாறாததாயிருக்கும்போது ஏற்படும் நிலைமைகளை இப்போது ஆராய்வோம்.

சில பொருள்களின் இருப்பை நாம் அதிகரிக்கவே முடியாது. உதாரணமாக, குறிப்பிட்டதொரு புத்தகத்தின் முதல் பதிப்பில் ஆயிரம் பிரதிகள்மட்டுமே அச்சடிக்கப்பட்டிருக்கலாம். மேலும், சில பிரதிகளை அச்சிட முடிந்தபோதிலும் அவைகள் அசல் முதல் பதிப்புப் பிரதிகளாகா. மாறாக, அதிகரிக்கவே முடியாத சில பொருள்களும் உள்ளன. அவற்றையெல்லாம் நாம் மாறாத இருப்பாகக் கொள்ளலாம். உதாரண

மாக, ஒரு கம்பெனியின் பங்குகளில் நூருயிரம் பங்குகள்மட்டும் சாதாரணப் பங்குகளாக (ordinary shares) இருக்கலாம். சாதாரணப் பங்குகளைக்கொண்ட மூலதனத்தை அக் கம்பெனி அதிகரிக்க விரும்பினாலன்றி, மேலும் சாதாரணப் பங்குகளை அது வெளியிடாது. நடப்பில் கட்டப்பட்டுவரும் வீடுகளைப்போன்ற சில பொருள்கள் நீடித்துப் பயன்தரும் பொருள்களாகும்; இவ்வகையான பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்குக் குறிப்பிட்டதொரு காலம் அவசியமானால், நடப்பிலுள்ள உற்பத்தியின் அளவு இருக்கின்ற மொத்த இருப்பில் ஒரு சிறு விகிதத்தில்தான் அமையும். இருக்கின்ற இருப்பைக் குறிப்பிட்டதொரு காலத்திற்குள் அதிகரிக்கமுடியாத நிலை இருக்குமாயின், அதைத் தற்சமயத்திற்கு மாருத அளவைக்கொண்ட இருப்பாகக் கொள்ளலாம்.

இவ்வகையான பொருள்களைப் பிற்பாடு விற்று இலாபமடையலாம் என்ற நம்பிக்கையில் வணிகர்கள் அல்லது ஊக வணிகர்கள் அவற்றை இப்போது வாங்கலாம். ஆனால், அப் பொருள்களுக்கேற்படும் தேவை, அவைகளை உடைமைகளாக்கவோ அல்லது உபயோகிக்கவோ விரும்பும் மக்களிடமிருந்துதான் ஏற்படுகிறது. எனவே, வீடுகளை வாங்கி அவற்றில் உடனடியாகவோ அல்லது பிற்காலத்திலோ வசிக்க விரும்புகின்றவர்களுக்குத்தாம் அவ் வீடுகள் தேவைப்படும். தேவை நிலை மாருதிருப்பின், ஒருசிறிது காலம் வரைதான் அவ் வீடுகளை ஊக வணிகர்கள் வாங்கவும் விற்கவும்கூடும். ஆனால், மொத்தத்தில் அதனால் ஊக வணிகர்களுக்கு இலாபம் கிடைக்காது. ஏனெனில், ஒருசிறிது காலம் கழித்து வீடுகளுக்கு ஏற்படும் தேவை அதிகரிக்காது என்பதை ஊக வணிகர்களே உணரும்போது அவர்களுடைய ஊக வணிகம் அழிந்துவிடும். ஆகையால், ஊக வணிகர்களால் மாருத அளிப்பையுடைய பொருள்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய தேவையைப் புறக்கணித்துவிட்டு, உண்மையான தேவையைமட்டும் ஆராய்வோம்.

இருப்பு மாருத அளவினதாயிருக்கும்போது, தேவையும் மாருதிருக்குமானால், ஓர் அலகிற்குள்ள விலை எவ்வாறு நிர்ணயமாகிறது என்பதே இங்கு எழும் கேள்வியாகும். அப் பொருளின் அலகுகள் ஒரே மாதிரியாயில்லாமல் பல்வேருக இருப்பின், அதன் விலையும் வெவ்வேருக இருக்கும். உதாரணமாக, ஒரு வீடு மற்ருெரு வீட்டைக் காட்டிலும் பெரிதாகவோ கவர்ச்சியானதாகவோ அல்லது நல்ல இடத்திலோ அமைக்கப்பட்டிருந்தால் அவ் வீடு அதிக விலைக்கு விற்கப்படும் அல்லது அதிக வாடகைக்கு விடப்படும். இங்கு இவ்விரண்டு வீடுகளும் வெவ்வேருன பொருள்களாகும். மாருக, பல வீடுகள் ஒன்றுக்கொன்று நெருங்கிய பதிலீட்டு முறையில் அமைந்து எல்லாம் ஏறக்குறைய ஒரேமாதிரியாக இருந்தால், அவற்றின் விலைகளும் ஏறத்தாழ ஒரே மட்டத்தில்தானிருக்கும். எனவே, அதை

வீட்டு விலைகளின் 'பொதுநிலை' என்ற சொற்களில் விளக்கலாம். இதற்கு உதாரணமாக, முன்பு கூறிய புத்தகத்தின் முதல் பதிப்புப் பிரதிகளை எடுத்துக்கொள்வோம். இங்கு நிறைவுப் போட்டியை நாம் அனுமானிப்பதோடு புத்தகத்தின் பிரதிகள் அனைத்தும் ஒரே மாதிரியானவை என்றும் கொள்வோம்.

அவ்வாறாயின், அப் புத்தகத்தின் எல்லாப் பிரதிகளுக்கும் ஒரே விலைதான் இருக்கமுடியும். அவ் விலையில் அப் பிரதிகளை விற்க விரும்பினவர் விற்றிருப்பர்; அவ் விலையில் அவைகளை வாங்க விரும்பினோரும் வாங்கியிருப்பர். தேவை நிலை மாறாதிருப்பதாகக் கொண்டால், ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப் பின் அப் பிரதிகள் கைமாறா. எனவே, அக் காலத்திற்குப்பின் அப் பிரதியின் விலை அதனைச் சொந்தமாகப் பெற்றுள்ள ஒவ்வொருவரையும் பொறுத்து அமையும். தாம் கொண்டுள்ள பிரதியை ஒருவர் விற்க விரும்பும் போது அதை எந்த விலைக்கு அவரால் விற்கமுடியுமோ அதுவே அப் பிரதியின் விலையாகும்.

அப்போது பிரதியையுடைய ஒவ்வொருவரும் ஒரு விற்பனையாளர் ஆவர் என்பது வெளிப்படை. ஆனால், பிரதியைக் கொண்டுள்ள ஒருவர் குறிப்பிட்டதொரு விலைக்குக் குறைவான விலைகளில் அப் பிரதியை விற்கமாட்டார். அக் குறிப்பிட்ட விலையை அவரது ஒதுக்கு விலை (reserve price) என்று அழைக்கலாம். ஒருவரின் ஒதுக்கு விலை 100 பவுன்கள் எனவும், தாம் கொண்டுள்ள பிரதியை அவர் விலை கூறுகின்றார் எனவும் வைத்துக்கொள்வோம். அதிகபட்சம் அது 99 பவுன்களுக்குக் கேட்கப்பட்டால் அவர் அப் பிரதியைக் கொடுத்து விடுவதற்குப் பதிலாகத் தாமே வைத்துக்கொள்ளலாம். இவ்வாறு பிரதியையுடைய ஒவ்வொருவருக்கும் வெவ்வேறு ஒதுக்கு விலைகள் இருக்கும். அல்லது ஒருவரிடமே பல பிரதிகள் இருந்தால் அவர் ஒரு பிரதியை மற்றொன்றைக்காட்டிலும் மலிவான விலைக்கு விற்கலாம்.

இப்பொழுது, விலைகள் நிர்ணயமாகாமலிருந்தபோது பிரதிகளை வாங்குவதற்காகப் பேரம் நடந்துகொண்டிருந்த காலத்தை எடுத்துக் கொள்வோம். அப்போது பிரதியையுடைய ஒவ்வொருவருக்கும் குறிப்பிட்டதொரு ஒதுக்கு விலை இருந்தது. ஒவ்வொருவரும் தத்தமது ஒதுக்கு விலையில் அப் பிரதியை விற்கத் தயாராயிருந்திருப்பார் என்ற எடுகோளைக் கொள்வோமானால், எல்லோருடைய ஒதுக்கு விலைகளையும் கொண்டு ஓர் அளிப்புப் பட்டியலை நாம் தயாரிக்கமுடியும். ஒதுக்கு விலைகளில் A என்பவரின் ஒதுக்கு விலைதான் மிக உச்சமானது என்று வைத்துக்கொள்வோம். உதாரணமாக, A-ன் ஒதுக்கு விலை 200 பவுன்கள் என்று வைத்துக்கொள்வோம். அடுத்த உச்சமான ஒதுக்கு விலை 190 பவுன்கள் என்றும், இது B-யினுடையதென்றும்

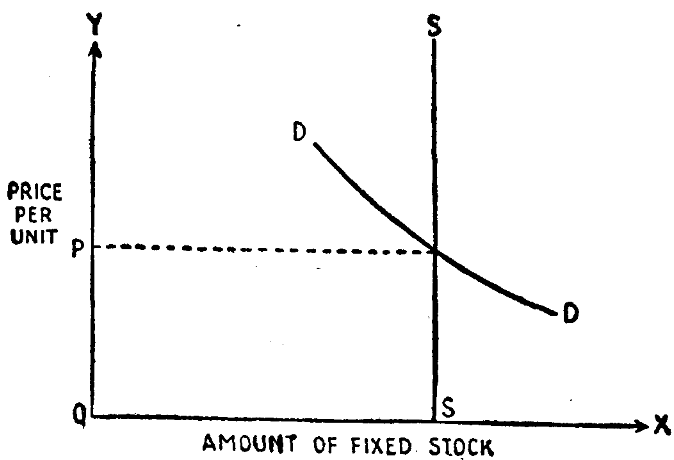
கொள்வோம் ; அதுபோல் C-ன் ஒதுக்குவிலை 180 பவுன்கள் என்றும், இவ்வாறாக, மற்றவர்களின் ஒதுக்கு விலைகள் படிப்படியாகத் தாழ்ந்து கொண்டே போகின்றனவென்றும் வைத்துக்கொள்வோம். இவற்றில் மிகத் தாழ்வான ஒதுக்கு விலை 50 பவுன்கள் என்றும், இது Z என்பவருடையதென்றும் அதற்கடுத்து ஏற்றமான ஒதுக்கு விலை 55 பவுன்கள் என்றும், இது Y என்பவருடையதென்றும் கொள்வோம். இவ்வாறாக, ஒதுக்கு விலைகள் 50 பவுன்களிலிருந்து படிப்படியாக உயர்ந்து கொண்டும் 200 பவுன்களிலிருந்து படிப்படியாகத் தாழ்ந்து கொண்டும் செல்வதாகக் கொள்வோம். அவ்வாறாயின், 50 பவுன்கள் விலையில் (Z என்பவரின்) ஒரு பிரதிமட்டுமே விற்பனைக்கு அளிக்கப் படும் ; 55 பவுன் விலையில் (Z, Y ஆகியோரின்) இரண்டு பிரதிகள் அளிக்கப்படும் ; இவ்வாறாக, 185 பவுன் விலையில் 998 பிரதிகளும், 190 பவுன் விலையில் 999 பிரதிகளும், 200 பவுன் விலையில் ஆயிரம் பிரதிகளுமே விற்பனைக்குத் தயாராக உள்ளன என்று கொள்ளலாம்.

இவ்வளிப்புப் பட்டியலுக்கு எதிராக தேவைப் பட்டியல் ஒன்றையும் நாம் தயாரிக்கமுடியும். பிரதிகளே இல்லாதவர்களும், மேலும் சில பிரதிகளை வாங்க விரும்புவோரும் சேர்ந்து தெரிவிக்கும் தேவையை அடிப்படையாகக் கொண்டு இத் தேவைப் பட்டியல் அமையும். அப்போது ஒரு விளக்கப்படத்தின்மூலமாகச் சமன்பாட்டு விலையை நாம் அறியமுடியும். அதாவது, அளிப்புக் கோடு தேவைக் கோட்டை எந்த இடத்தில் வெட்டுகிறதோ அப் புள்ளிதான் சமன்பாட்டு விலையைக் குறிக்கும்.

இச் சமன்பாட்டு விலையை மற்றொரு வழியிலும் அறியலாம். அதாவது, ஒவ்வொருவருடைய ஒதுக்கு விலையையும், பிரதிகளை வாங்கத் தயாராயுள்ள ஒவ்வொருவரின் தேவை விலையையும் மொத்தமாக்கினால், ஒரு தொகுப்புத் தேவைப் பட்டியல் (Combined Demand Schedule) கிடைக்கும். இங்குப் பிரதிகளை விற்க முற்படும் ஒவ்வொருவரின் ஒதுக்கு விலையை, அவ் விலையில் அவரே தமது பிரதியைத் 'தேவைப் படும்' விலையாகக் கருதலாம்.

உதாரணமாக, மிக உச்சமான விலையில் அப் பிரதியை வாங்கத் தயாராயிருப்பவர் A' என்பவர்தாம் என்று கொள்வோம். இவர் 200 பவுன் விலை கொடுப்பார். அடுத்து உச்ச விலையில் B' வாங்குவார் ; இவர் 198 பவுன்கள் கொடுப்பார். அதற்கடுத்த உச்ச விலையான 190 பவுன்களில் C' வாங்குவார். இவ்வாறாக அமையும் தொகுப்புத் தேவைப் பட்டியல் 200 பவுன் விலையில் தொடங்கிப் பின் படிப்படியாக இறங்கும். விலை 200 பவுன்களாக இருந்தால் (A என்பவர் ஒரு பிரதியும் A' என்பவர் மற்றொரு பிரதியும்) இரண்டு பிரதிகள் தேவைப் படும். விலை 198 பவுன்களாக இருந்தால், (A, A', B' ஆகியவர்

களுக்கு) மூன்று பிரதிகள் தேவைப்படும்; 190 பவுன் விலையில் (A, A', B', C', B என்பவர்களுக்கு) ஐந்து பிரதிகள் தேவைப்படும். ஆனால், பிரதிகளை மற்ற விற்பனையாளர்கள் இவ் விலைகளைக்காட்டிலும் குறைந்த விலைகளுக்கு அளிக்கத் தயாராயிருக்கும்போது, இவர்கள் ஏன் அதிக விலை கொடுக்கவேண்டும் என்னும் வினா எழுகிறது. இப் பிரதிகளுக்குள்ள அங்காடி நிறைவுள்ளதாயிருக்குமானால், ஆயிரம் பிரதிகளும் அவற்றை விரும்புவோரிடம் நிரந்தரமாக இருக்கும் அளவிற்கு விலை தாழ்வாக இருக்கும். கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள விளக்கப்படத்தின் மூலம் இதை நாம் அறியலாம். இப் படத்தில் காணப்படும் SS என்ற



செங்குத்துக் கோடு மாறுத இருப்பின் அளவான ஆயிரம் பிரதிகளைக் குறிப்பிடுவதாகும். DD தொகுப்புத் தேவைப் பட்டியலைக் குறிப்பிடுகிறது. SS கோட்டை DD வெட்டுகின்ற இடத்தில் OP என்ற விலை நிர்ணயமாகிறது. மாறுத இருப்பின் அளவு கொஞ்சமாயிருப்பின் சமன்பாட்டு விலை ஏற்றமாகவும், அதிகமாயிருப்பின் சமன்பாட்டு விலை தாழ்வாகவும் இருக்கும் என்பது வெளிப்படை. தேவை நிலை மாறுதிருந்தால், அவ் விருப்பின் அளவைப் பொறுத்தே விலை அமையும். அதாவது, விளக்கப்படத்தில் OY-லிருந்து SS இருக்கும் தூரத்தைப் பொறுத்தே விலை அமையும்.

விரைவில் அழிந்துபோகக்கூடிய புதுப் பழம், மீன் ஆகியவை போன்ற பொருள்களுக்குள்ள உள்ளூர் அங்காடிக்கும் மேற்கூறிய ஆய்வு பொருந்துவதாகும். அப் பண்டங்களைப் பொறுத்தவரை இருக்கின்ற அளவு முழுதும் விற்கப்பட வேண்டுமாயின், எந்த அளவு அப் பொருள் உள்ளது என்பதையும் தேவைப்படும் அளவையும் பொறுத்து விலை அமையும். சில சமயங்களில் விற்பனையாளர்கள் முந்திய நாள்

விற்ற விலையைக் கோரலாம். ஆனால், அப் பொருள்கள் விற்கப் படுவதற்குத் தாமதமேற்பட்டால் விரைவில் அப் பொருள்கள் முழுவதை யும் விற்றுத் தீர்த்துவிட வேண்டிய அளவிற்கு விலை தாழ்வாக அமைய நேரிடும். விற்பனை தீவிரமாக இருந்தால் விலை உயர்ந்துவிடுமென்று வாங்குவோர் நினைக்கக்கூடும்.

ஆனால், நடைமுறையில் முன் நாள் விலைக்கும் பின் நாள் விலைக்கும் அவ்வளவாக ஏற்றத்தாழ்வுகள் இருப்பதில்லை. (காய்கறிகள் அல்லது பழங்கள் விளையும் பருவத்தின் தொடக்கத்திலும் கடைசியிலும் ஏற்படு கின்ற விலைகளில் மாறுபாடுகள் தோன்றலாம்.) மீன்கள் பெருவாரி யாகப் பிடிக்கப்பட்டால் முன்பைவிட அதிக மீன்களைக் குளிர்முறைப் பாதுகாப்புச் சாதனங்களில் பக்குவப்படுத்தக்கூடும்; அல்லது புட்டி களில் வைத்து அடைக்கப்படுவதற்கும் வேக்காட்டில் வைத்துப் பக்குவப் படுத்தப்படுவதற்கும் முன்பைவிட அதிக மீன்கள் விற்கப்படலாம். அப்போது விற்பனைக்காக அங்காடிக்குக் கொண்டுவரப்படும் மீன்களின் அளவு அவ்வளவு அதிகமாயிராது. எனவே, விலை அதிகமாகத் தாழாது. அதுபோன்றே பெருமளவில் பழங்கள் கிடைக்கும்போது அதிக அளவில் அவற்றைப் பக்குவப்படுத்தலாம் அல்லது பழச்சத்துப் பண்டங்களைச் செய்வதற்காகப் பெருமளவில் பயன்படுத்தலாம்.

ஏதாவதொரு தானியம் மிக அதிகமாக விளைந்துவிட்டால், அதன் விலை தாழவும் அதன் விளைச்சல் மிகக் குறைந்துவிட்டால், விலை ஏறவும் முற்படும். ஆனால், பொதுவாக ஒரு பண்டத்திற்குப் பல உபயோ கங்கள் இருக்கும்போது அதன் விலை அவ்வளவாக ஏற்ற இறக்கம் அடைவதில்லை. உதாரணமாக, காய்கறிகள் மிகவும் மலிந்துவிட்டால் அவை முழுவதையும் அங்காடிக்குக் கொண்டுவந்து குவிப்பதற்குப் பதிலாக அவற்றில் ஒரு பகுதியை ஆடுமாடுகளுக்கு தீனியாகப் பயன் படுத்தலாம். அதுபோன்றே ஏதாவதொரு தானியம் மிக மலிவாகி விட்டால், அதைச் சாராயச் சத்துப்பொருளாகச் செய்வதற்கும் எரி பொருளுக்கும்கூடப் பயன்படுத்தலாம்.

6. புறச் சிக்கனங்களும் சிக்கனக் கேடுகளும் (External Economies and Diseconomies)

ஒரு தொழில் கணிசமாக வளர்ச்சியடையும்போது, அத் தொழி லுக்கு வேண்டிய பணிகள், மூலப்பொருள்கள், இதர உற்பத்திக் காரணிகள் ஆகியவைகளுக்குள்ள தேவை அதிகரிக்கும். அப்போது அவற்றில் சிலவற்றை அத் தொழில் மலிவாகப் பெறுவதற்குச் சாத்திய மாகலாம். உதாரணமாக, அங்காடியின் நிலவரங்களைத் தருவதற்கான மொத்தச் செலவு, பெரிய தொழிலுக்கும் சிறிய தொழிலுக்கும் ஒன்றுகத்

தான் இருக்கும். எனவே, ஓர் அலகு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்வதற்கான செலவு தாழ்வாக இருக்கும். மேலும், பேரளவில் உற்பத்தி செய்யும் தொழிலுக்குச் சிறப்பாகத் தேவைப்படும் துணைச் சாதனங்கள் மலிவாகக் கிடைக்கலாம். பெரிய தொழிலில் ஏற்படும் கழிவுப் பொருள்கள் கணிசமான அளவுடையதாயிருப்பின், அத் தொழிலிலுள்ள சில நிறுவனங்களோ அல்லது அத் தொழிலுக்குப் புறம்பான நிறுவனங்களோ அவைகளை விலைக்கு வாங்கி, அவற்றைக்கொண்டு பல்வேறு பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்காகத் தொழிலகத்தை அமைக்கக் கூடும்.

இவ்வகையான சிக்கனங்கள் புறச் சிக்கனங்கள் எனப்படும்; ஏனெனில், இச் சிக்கனங்கள் அத் தொழிலிலுள்ள குறிப்பிட்டதொரு நிறுவனத்திற்கு மட்டும் உரியனவல்ல. ஒரு நிறுவனம் மட்டும் விரிவடைந்தால், அந் நிறுவனத்திற்குத் தேவையான உற்பத்திக் காரணிகளை நடப்பு விலைகளில்தான் வாங்க வேண்டியதிருக்கும். ஆனால், ஒரு தொழிலிலுள்ள பல நிறுவனங்கள் விரிவடையும்போது அல்லது அத் தொழிலில் புதிய பல நிறுவனங்கள் தோன்றும்போது மொத்தத்தில் அத் தொழில் விரிவடையுமாதலால் உற்பத்திச் செலவுகள் குறையலாம். (அல்லது அத் தொழிலின் கழிவுப்பொருள்களைப் பயன்கொள்ள முடியுமாதலால் அதன் வருவாய் அதிகரிக்கலாம்.)

இவ்விதச் சிக்கனங்களெல்லாம் பேரளவு உற்பத்தியினால் ஏற்படும் சிக்கனங்களாகும்; அவைகளை 7ஆம் அதிகாரத்திலுள்ள 3ஆவது உட்பிரிவில் ஏற்கெனவே நாம் பார்த்துள்ளோம். இச் சிக்கனங்கள் பகுபடாத் தன்மையிலிருந்து தோன்றுகின்றனவென்றும் கண்டோம். இச் சிக்கனங்கள் தொழிலுக்குப் புறச் சிக்கனங்களாக இருந்தபோதிலும், அத் தொழிலுக்கு வேண்டிய துணைச் சாதனங்களைச் செய்கின்ற நிறுவனங்களுக்கும் தொழில் விவரங்களைத் தருகின்ற நிறுவனங்களுக்கும், கழிவுப்பொருள்களைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்களுக்கும் இன்னும் ஏனைய பணிகளைப் புரிகின்ற நிறுவனங்களுக்கும் அவை அகச் சிக்கனங்களாகும்.

மாறாக, விரிவடையும் தொழிலில் புறச்சிக்கனக் கேடுகளும் தோன்றலாம். உதாரணமாக, ஒரு தொழில் விரிவடையும்போது அதற்குத் தேவையான மூலப்பொருள்களின் விலைகள் தாழ்வதற்குப் பதிலாக நிரந்தரமாக உயர்ந்துவிடலாம். சாக்லெட் தொழில் விரிவடையும்போது கொக்கோவின் விலை உயர்ந்துவிடலாம்; தகர டப்பாக்களை உற்பத்திசெய்யும் தொழில் விரிவடைந்தால் தகரத்தின் விலை ஏற்றமடையலாம். நிற்க, ஒரு தொழில் வளர்ச்சி அடையும்போது சிறிது காலம்வரை பயிற்சிபெற்று அத் தொழிலில் அமர்த்தப்படவேண்டிய தொழிலாளிகளின் கூலிகள் தற்காலிகமாக உயர்ந்துவிடக்கூடும்.

சுருக்கமடைகின்ற ஒரு தொழிலில் மேற்கூறிய விளைவுகளுக்கு நேர்மாறான விளைவுகள் ஏற்படும். ஆனால், குறிப்பிட்டதொரு தொழிலுக்கு வேண்டியவற்றை உற்பத்திசெய்வதற்காகச் சிறப்பான சில நிலை முதற் கருவிப் பொருள்களைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்கள், தம்மிடமுள்ள அப் பொருள்கள் முழுவதும் தேய்மானம் அடையும்வரை இயங்கிக் கொண்டிருக்கலாம். சுருக்கமடையும் தொழில் ஒரே இடத்தில் செறிவடைந்திருந்தால் அவ்விடத்தில் ஏற்கெனவே போக்குவரத்து வசதிகள் அதிகரிக்கப்பட்டிருக்கும். (இது ஒரு புறச்சிக்கனமாகும்.) ஆனால், அத் தொழில் சுருங்கியபின் போக்குவரத்துச் செய்வதற்கான பொருள்கள் முன்பைவிடக் குறைவாக இருந்தபோதிலும், அங்குள்ள சாலைகள், ரயில்பாதைபோன்ற போக்குவரத்து வசதிகள் அங்கேயே நிலைபெறலாம்.

7. இணைப்பு அளிப்பு
(Joint Supply)

பெரும்பாலும் நடைமுறையில் எந்தப் பண்டமும் தனியாக உற்பத்தியாவதில்லை. உற்பத்தியாகும் ஒரு பண்டம் வேறொரு பண்டத்தோடோ அல்லது வேறு சில பண்டங்களோடோதான் உற்பத்தியாகிறது. உதாரணமாக, ஆடுகளிலிருந்து நமக்குப் புலால் மட்டுமன்றி உரோமமும் சேர்ந்தே கிடைக்கின்றன; அதுபோன்றே எருதுகளிலிருந்து தோலும் இறைச்சியும் சேர்ந்தே கிடைக்கின்றன. சில சமயங்களில் ஒரே உற்பத்திப் படிநிலையில் அதிக மதிப்புடைய முதன்மைப் பண்டத்தோடு குறைந்த மதிப்புடைய மற்றொரு பண்டமும் விளைகிறது; அப் பண்டத்தை பக்க விளைவு என்பர். உதாரணமாக, நிலக்கரி உலையில் எடுக்கப்படும் சுடப்பட்ட நிலக்கரி (coke) முதன்மைப் பண்டமாகவும் அந்த உலையிலிருந்து கிடைக்கும் ஆவி (gas) பக்க விளைவாகவும் அமைகின்றன; மாறாக, ஆவியைத் தயாரிக்கும் தொழிலில் ஆவி முதன்மைப் பண்டமாகவும், ஆவி எடுக்கப்பட்ட நிலக்கரி (gas-coke) பக்க விளைவாகவும் அமைகின்றன. இதுபோன்ற பக்க விளைவுகளை பல செய்முறைகளிலும் ரசாயன முறைகளிலும் நாம் காணலாம். இப் பக்க விளைவுகளைப் பயன்படுத்துவதற்குமுன் அல்லது விற்பனை செய்வதற்கு முன் சில செயல்முறைகள் அவசியமாகலாம். சில வேளைகளில் பக்க விளைவுகளின் மதிப்பு முதன்மைப் பண்டத்தின் மதிப்பிற்குச் சமமாக இருப்பதும் உண்டு. உதாரணமாக, சிக்காகோவின் கசாப்புக் கடைகளில் (Chicago stock-yards) ஏற்படும் எல்லாப் பக்க விளைவுப் பொருள்களின் மொத்த மதிப்பு ஏறத்தாழப் புலால் மதிப்பிற்குச் சமமாகி விடுகிறது.

இவ்வாறு சில பொருள்கள் இணைந்து உற்பத்தியாகும்போது அவைகள் குறிப்பிட்டதொரு விகிதாசாரத்தில் விளையலாம். இவ்

விகிதாசாரத்தை பெரும்பாலும் நாம் மாற்றமுடியும். வேறுமாதிரி யான சாதனங்களேப் பயன்படுத்துவதன்மூலம் அல்லது மந்தையின் இனங்களே மாற்றுவதன்மூலம் ஒருசிறிது காலத்திற்குப் பின் அப் பொருள்களே வேறொரு விகிதாச்சாரத்தில் நாம் அடையக்கூடும். உதாரணமாக, குளிர்முறைப் பாதுகாப்புச் சாதனங்கள் கண்டுபிடிக்கப் படுவதற்கு முன்பு நியூஸிலாந்தில் பெரும்பாலும் ஆட்டு உரோமத்தை உற்பத்தி செய்வதற்கென்றுதான் (மெரினே இன) ஆடுகளே அந்நாட் டவர் வளர்த்தனர். புலாலேப் பக்குவப்படுத்தி ஏற்றுமதி செய்யக்கூடிய வசதிகள் ஏற்பட்டபின் அந் நாட்டில் ஆட்டு உரோமத்தின் விலேயைக் காட்டிலும் இறைச்சியின் விலே ஏற்றமடைந்தது. எனவே, மெரினே இன ஆடுகளே வளர்ப்பதற்குப் பதிலாகக் கலப்பு இன ஆடுகளே அவர்கள் வளர்க்க முற்பட்டனர். இக் கலப்பு இன ஆடுகள் மெரினே இன ஆடுகளேக்காட்டிலும் குறைவான உரோமத்தையுடையன வெனினும், அதிகப் புலால் கொண்டவைகளாகும்.

ஒருசில பொருள்களேப் பொறுத்தவரை, அவை உற்பத்தியாகும் விகிதாசாரத்தை நம்மால் மாற்ற இயலாது. உதாரணமாக, ஒரு பருத்திச் செடியிலிருந்து 2 பவுண்டு பருத்தி விதைகளும் 1 பவுண்டு பஞ்சும் கிடைக்கின்றன. எனவே, பருத்தியைப் பயிர் செய்வோர் ஒவ்வோர் 'அலகிலுமிருந்து' (ஒரு பருத்திச் செடியிலிருந்து) 1 பவுண்டு பஞ்சையும் 2 பவுண்டு பருத்தி விதையையும்தான் உற்பத்தி செய்ய முடியும். (நடைமுறையில் பருத்திச் சாகுபடிக்கு ஏற்படும் செலவுகளேயெல்லாம் பஞ்சை உற்பத்தி செய்ய ஏற்படும் செலவுகளாகக் கருதி, பருத்தி விதைகளே விற்பதனுல் கிடைக்கும் வருவாயைப் பஞ்சுக்குக் கிடைக்கும் வருவாயாகவே கருதுவர்.) ஆனுல், பஞ்சிற்கு ஏற்படும் தேவை வேறு; பருத்தி விதைகளுக்கேற்படும் தேவை வேறு. இவ்விரண்டு பொருள்களும் வெவ்வேறு பயனுடையவையாதலால் அவைகளின் தேவைப் பட்டியலும் வெவ்வேருக அமையும். பஞ்சிற் குள்ள தேவை அதிகரிக்கும்போது பருத்தி அதிகமாகப் பயிரிடப்படும்; அதன் விளேவாக பருத்தி விதைகள் முன்பைவிட அதிகமாக இருக்கும். அப்போது பருத்தி விதைக்குள்ள தேவைநிலே மாருதிருந்தால் அதன் விலே தாழும். எனவே, தேவைக்கேற்ப அளிப்பை நாம் சரிப்படுத்து கின்ற முயற்சி இயற்கையின் கட்டுப்பாட்டிற்குட்பட்டதாகும்.

இவ்வாருக, உற்பத்தியாகும் பொருள்களின் விகிதாசாரத்தை மாற்ற இயலாத நிலேக்குச் சிறந்த சான்ருகப் பின்வரும் உதாரணத் தைக் கொடுக்கலாம். ஓரிடத்திலிருந்து புறப்பட்டு மறுபடியும் அதே இடத்திற்குத் திரும்பிவரவேண்டிய ஒரு ,பார ரயில்வண்டியை அல்லது ஒரு லாரியை அல்லது ஒரு கப்பலே எடுத்துக்கொள்வோம். *A* என்ற இடத்திலிருந்து புறப்பட்டு *B* என்ற இடத்திற்குச் சென்று

மறுபடியும் A என்ற இடத்திற்கே அது திரும்பவேண்டுமெனக் கொண்டால் இச் சுற்றுப் பயணத்தை ஓர் அலகாக நாம் கொள்ளலாம். போகும்போது மட்டும் வேண்டிய அளவு பாரம் கிடைத்து, திரும்பி வரும்போது காலியாக வரவேண்டியதிருந்தால், காலி இடத்தை நிரப்பு வதற்காகத் திரும்பிவரும் பயணத்திற்குக் குறைந்த கட்டணத்தை வசூலிக்க வேண்டியதிருக்கலாம்.

பெரும்பாலும் பண்ணைகளிலெல்லாம் பல்வேறு பண்டங்கள் விளைவிக்கப்படுகின்றன. கோதுமை மட்டும் சாகுபடியாகும் பண்ணைகள் அல்லது மேய்ச்சல் மட்டும் செய்யப்படும் பண்ணைகள் மிகச் சொற்பமே. பன்றிகள் வளர்ப்பதில் பேர்போன டென்மார்க் நாட்டில் பன்றி இறைச்சியும் வெண்ணெயும் சேர்ந்தே உற்பத்தி யாகின்றன. ஆடை நீக்கப்பட்ட பாலைப் பன்றிகளுக்கே உணவாகக் கொடுக்கின்றனர். உருளைக்கிழங்கு பயிராக்கப்படவேண்டிய நிலத்தில் கால்நடைகளை மேய்த்தால் அவற்றின் சாணங்கள் அந் நிலத்தைச் செழுமையாக்குகின்றன. நிலத்தில் சாகுபடி செய்யப்படும் சிலவகைக் கிழங்குப் பயிர்களின் தழைகளைக் கால்நடைகளுக்கு உணவாகக் கொடுக்கக்கூடும். நிலத்திலுள்ள நைட்ரஜன் சத்தை அழிக்கக்கூடிய பயிர்களை விளைவித்தபின் அந் நிலத்திற்கு மறுபடியும் நைட்ரஜன் சத்தைக் தரக்கூடிய பருப்புவகைப் பயிர்களைச் சாகுபடி செய்யமுடியும். ஒரே வருடத்தில் குறிப்பிட்டதொரு நிலத்தில் கிழங்குவகைப் பயிரையும் தானிய வகைப் பயிரையும் சாகுபடி செய்யமுடியும் ; ஏனெனில், அவை வெவ்வேறு பருவங்களில் விளையக்கூடியவையாயிருக்கலாம்.

எனவே, பல்வேறு பொருள்களை ஒரே சமயத்தில் விளைவிக்கும் போது அல்லது மாற்றுப் பயிர்முறையைப் பின்பற்றும்போது நமக்குக் கலப்புப் பண்ணையின் (mixed farm) பலன்கள் கிடைக்கின்றன. கலப்புப் பண்ணைமுறையில் நாம் விளைவிக்கும் பண்டங்களின் அளவை அதிகரிக்கவோ அல்லது குறைக்கவோ முடியும் ; ஏற்றமான விலையுள்ள ஒரு பொருளை அதிகமாக விளைவிக்கக்கூடும். அவ்வாறு முன்பைவிட அதிக அளவில் ஒரு பொருளை விளைவிக்கும் விவசாயி அப் பொருளுக் கேற்படும் உற்பத்திச் செலவினை மட்டும் கணக்கிடாது இதர பொருள்கள் எந்த அளவு உற்பத்தியாகின்றன என்பதையும் அப் பொருள்களுக் கேற்படும் உற்பத்திச் செலவுகளையும் கணக்கிட்டு மொத்தத்தில் முன்பைவிட அதிகப் பலன் கிடைக்குமா அல்லது குறைவான பலன் கிடைக்குமா என்பதை அறிந்துகொள்ளவேண்டும்.

பல ஸ்தாபனங்களைக் கொண்டதொரு பெரிய நிறுவனத்திற்கும் இதுபோன்ற பிரச்சினைகள் எழுவதுண்டு. உதாரணமாக, அந்த நிறுவனத்திலுள்ள ஒரு ஸ்தாபனம்—அதாவது, ஒரு சிற்றுண்டிச்சாலை

அல்லது நூல் நிலையம் அல்லது முடிதிருத்த நிலையம்—இழப்பில் நடந்து கொண்டிருந்தாலும்கூட, வாடிக்கையாளர்களை அது கவரக்கூடியதா யிருப்பின், அதை மூடிவிடாமல் தொடர்ந்து நடத்துவது அந்நிறுவனத் திற்குப் பயனுள்ளதாயிருக்கலாம்.

இவ்வாருக, நடைமுறையில் உலகிலுள்ள பொருளாதாரச் சிக்கல் களையெல்லாம் உள்ளடக்கிய பொது விதிகளைப் புனைவது எவ்வளவு கடினம் என்பதைத்தான் மேற்கூறிய உதாரணங்களெல்லாம் நமக்கு நினைவூட்டுகின்றன. எனினும், அக் கடினமான பணியே பொருளாதார இயலின் பணியாகும். நம்மால் கூடுமானவரை அதைச் சிறந்த முறையில் சமாளிக்க வேண்டும்.

15. நிறைவுப் போட்டியில் அளிப்பு
(Supply Under Perfect Competition)

1. நிறைவுப் போட்டியின் எடுகோள்கள்

தெளிவான முடிவுகளை ஏற்படுத்துவதற்குத் தெளிவான எடுகோள்களை நாம் கொள்ளவேண்டியுள்ளது. அவ்வெடுகோள்களின் அடிப்படையில்தான் என்ன நிகழக்கூடுமென நாம் எடுத்துக்காட்டமுடியும்; எனவே, அவைகள் ஒரு மேற்காட்டை (model) நமக்கு அளிக்கின்றன. உண்மையான பிரச்சினைகளை நாம் ஆராயும்போது, இம் மேற்காட்டின் எடுகோள்களிலிருந்து உண்மையான நிலைமைகள் எவ்வாறு மாறுபடுகின்றனவென்பதையும், இம் மேற்காட்டு தரும் முடிவுகளினின்று நடைமுறையில் நாம் கொள்ளும் உண்மையான முடிவுகள் எவ்வாறு வேறுபட்டனவாக உள்ளன என்பதையும் நாம் அறியக்கூடும்.

நிறைவுப் போட்டி என்பது முக்கியமானதொரு மேற்காட்டாகும். பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் விவசாயத்தையும் இன்னும் சில துறைகளையும் நாம் ஆராயும்போது நிறைவுப் போட்டியின் நிலையை நாம் நன்கு அறியலாம்.

ஒரு தொழிலில் பல நிறுவனங்கள் உள்ளன. ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் உற்பத்தி அளவும் அத் தொழிலின் மொத்த உற்பத்தி அளவில் மிகச் சிறியதாகும்; எனவே, ஒரு நிறுவனம் தனது உற்பத்தியின் அளவைச் சுருக்கினாலும் பெருக்கினாலும், அது அப் பண்டத்தின் விலையைப் பாதிக்க முடியாது. விளக்கப்பட முறையில் இதைக் கூறினால், அப் பண்டத்தின்—உதாரணமாகக் கோதுமையின்—தேவைக் கோடு மிகச் செங்குத்தாகக் கீழ்நோக்கிச் செல்லலாம். ஒவ்வொரு நிறுவனமும் (அதாவது, ஒவ்வொரு கோதுமை உற்பத்தியாளரும்) அங்காடியின் விலையை எவ்விதத்திலும் பாதிக்காமல் முன்பைவிட அதிக அளவு (கோதுமையை) உற்பத்தி செய்யமுடியும். உலகில் விளையும் 200 மில்லியன் டன் கோதுமையோடு ஒருசில நூறு புஷல் கோதுமையைச் சேர்ப்பதால் அவ்வளவொன்றும் வித்தியாசம் ஏற்படுவதில்லை.

எனவே, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் உற்பத்தி செய்கின்ற பொருளுக்கேற்படும் தேவை அளவிலி நெகிழ்ச்சி (infinitely elastic)உடையதாகும். விளக்கப்படத்தில் இது அங்காடியின் நடப்பு விலை அமையும் உயரத்தில் ஒரு படுகிடைக் கோடாக அமையும். அதாவது, அந்த நிறுவனம் தன்னிச்சைப்படி விற்பனை அளவை எவ்வளவுதான் அதிகரித்தாலும் அல்லது குறைத்தாலும், அது விலையைப் பாதிக்காது என்பதை இது வலியுறுத்துகிறது. எனவே, எந்த நிறுவனமும் விலையைக் கட்டுப் படுத்த முடியாது.

இவ்விதமான சூழ்நிலையில் தனிப்பட்டதொரு நிறுவனம் விளம்பரம் செய்வதால் எவ்விதப் பயனுமில்லை. (ஆனால், எல்லா நிறுவனங்களும் சேர்ந்து கூட்டுறவு முறையில் விளம்பரம் செய்து விற்பனையை அதிகரிக்கவும் விலையை மாற்றுதிருக்கவும் ஒப்பந்தம் செய்யலாம்.) தனிப்பட்ட எந்த நிறுவனமும் விளம்பரம் செய்யும் போது, அது நிறைவுப் போட்டியில் இடம் பெறுவதில்லை என்றுதான் பொருள்.

ஒரு நிறுவனம் உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகளைப் பாதிக்காமல் எந்த அளவிலும் அவைகளைப் பயன்படுத்தலாம் என்பது மற்றோர் எடுகோளாகும். இவ்வெடுகோள் உண்மைநிலைக்குச் சிறிது புறம்பானதாகத் தோன்றலாம், ஏனெனில், வேலைநிறைவு இருக்கும்போது ஒரு நிறுவனம் மேலும் அதிக உழைப்பாளிகளை வேலைக்கமர்த்த வேண்டுமானால், அது உயர்ந்த கூலி கொடுக்கவேண்டியதேற்படும். இருந்தபோதிலும், பல்வேறு பண்டங்களுக்குள்ள தேவை மாறும்போது உழைப்பாளிகளுக்கேற்படும் தேவையும் அடிக்கடி மாறுமாதலால், ஒரு நிறுவனம் எவ்வித இடர்ப்பாடுமின்றி நடப்பிலுள்ள கூலிவீதத்திற்கே அதிக உழைப்பாளிகளை வேலைக்கமர்த்த முடியும். எவ்வாறிருப்பினும், நிறைவுப் போட்டியில் நாம் அதை எடுகோளாகக் கொள்கின்றோம்.

அத் தொழிலில் உற்பத்தியாகும் பண்டத்திற்குள்ள அங்காடியும் நிறைவுபெற்றுள்ளதாகக் கருதப்படுகிறது. சாதாரணமாக, ஒரு பண்டம் தரப்படுத்தப்படக்கூடியதாகவும், ஒவ்வொரு நாளும் கணிசமான அளவு விற்கப்படக்கூடியதாகவும் இருந்தால் இது உண்மையே.

அத் தொழிலில் புதிய நிறுவனங்கள் புகுவதற்கு எவ்விதத் தடையுமில்லை என்பது மற்றோர் எடுகோளாகும். பொருளாதாரச் செயல்களைப் பொறுத்தவரை இது பெரும்பாலும் உண்மையே. புது வகையான நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு அல்லது பல்வேறு நோக்கங்களுக்குத் தகுந்தாற்போல் நிலத்தின் உபயோகத்தை மாற்றிக்கொள்வதற்கு அவகாசம் தரக்கூடிய நீண்டதொரு காலத்தை நாம் கருதினால், இது முற்றிலும் உண்மை என்பது தெளிவாகும்.

நடைமுறையில் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஒரு பண்டத்தைமட்டும் உற்பத்தி செய்வதில்லை; அது பல பண்டங்களை உற்பத்தி செய்கிறது. எனவே(அப் பண்டங்களுக்கேற்படும் தேவைக்கேற்ப அவற்றின் உற்பத்தி அளவைச் சரிபடுத்திக்கொள்கின்றது. எனினும், நமது ஆய்வினை எளிமையாக்குவதற்காக ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஒரு பண்டத்தைமட்டுமே உற்பத்தி செய்வதாக வைத்துக்கொள்வோம்.

2. மாறாச் செலவுகளும் மாறும் செலவுகளும் (Fixed Costs and Variable Costs)

ஒரு நிறுவனம் எந்த அளவு உற்பத்தி செய்தாலும் அதற்கேற்படும் நிலையான செலவுகளே மாறாச் செலவுகளாகும். உற்பத்தி அளவினை அதிகரித்தாலும் அல்லது குறைத்தாலும், இச் செலவு ஒன்றாகவே (வருடத்திற்கு இத்தனை ஆயிரம் பவுன்கள்தாம் என்று) இருக்கும். உதாரணமாக, நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களின் தேய்மானத்தை ஈடுசெய்வதற்காக ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தத்தம் ஒதுக்கு நிதியில் சேர்க்கும் பணத்தொகை மாறாச் செலவாகும். கட்டடங்கள், உற்பத்தித் தளவாடங்கள், இயந்திரங்கள் ஆகியவற்றை (மேலும் உற்பத்தி அளவை அதிகரிப்பதற்காக) முன்பைவிட அதிக நேரம் பயன்படுத்தினால், அவை சீக்கிரமே தேய்மானம் அடைந்துவிடும் என்பது உண்மை; ஆனால், அவை எவ்வளவு சீக்கிரம் தேய்மானம் அடையுமோ அந்தக் காலம் மிகச் சிறியதாயிருக்குமாதலால், அதை நாம் புறக்கணித்துவிடலாம். மேலும், ஒதுக்கு நிதி என்பது தேய்மானத்தை ஈடுசெய்வதற்குமட்டுமன்றி, நாளடைவில் கழிக்கப்படவேண்டிய நிலைமுதற் கருவிகளைக் கழித்துவிட்டு அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புதிய நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களைப் புகுத்துவதற்கும் பயன்படக்கூடிய நிதியாகும். நிறுவனத்தில் பணியாற்றுகின்ற நிருவாகி, நிருவாகப் பணியாளர்கள், அலுவலகத்தில் வேலை செய்வோர் ஆகியோருக்குக் கொடுக்கப்படும் சம்பளமும் மாறாச் செலவேயாகும். இங்கு, தற்போதைய உற்பத்தியைக்காட்டிலும் குறைவான அளவு உற்பத்தி செய்யப்படும்போது மேற்குறிப்பிட்ட பணியாட்களில் எவரும் வேலையினின்று நீக்கப்படமாட்டார் என்றும், அதிகமான அளவு உற்பத்தி செய்யப்பட்டால் புதிதாக யாரும் வேலைக்கமர்த்தப்படமாட்டார் என்றும் அனுமானிக்கப்படுகிறது.

ஒரு நிறுவனத்தின் உற்பத்தி அளவு மாறும்போது அதற்கேற்ப அந் நிறுவனத்திற்கேற்படும் செலவுகள் மாறுமாயின், அச் செலவுகள் மாறும் செலவுகள் எனப்படும். தொழிலாளிகளுக்குக் கொடுக்க வேண்டிய கூலிகளும் மூலப்பொருள்களை வாங்குவதற்குச் செலுத்த வேண்டிய விலைகளும் மாறும் செலவுகளாகும். தற்போதுள்ள உற்பத்தி

யைக்காட்டிலும் அதிகமான அளவு உற்பத்தி செய்யவேண்டுமானால், மேலும் சில உழைப்பாளிகளை வேலைக்கமர்த்த நேரிடும்; அதோடு அதிக அளவில் மூலப்பொருள்களை வாங்கவேண்டியதேற்படும். எனவே, உற்பத்தியின் அளவுக்கேற்ப அந் நிறுவனம் கொடுக்கவேண்டிய மொத்தக் கூலியும் மூலப்பொருள்களுக்குச் செலுத்தவேண்டிய தொகையும் மாறுபடும்.

மாறாச் செலவுகளுக்கும் மாறும் செலவுகளுக்குமுள்ள இவ் வேறுபாடு குறுங்காலத்தில்மட்டுமே உண்மையானதாகும். நீண்ட காலத்தில் பழைய பொறிகளும் ஏனைய நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களும் தேய்மானம் அடைந்துவிடும்; அல்லது பயனற்றதாகிவிடும். அப்போது புதுவகையான நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களை அந் நிறுவனம் பயன்படுத்தவேண்டியதிருக்கும். அப் புதுவகையான நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்கள் பல்வேறு உற்பத்தி முறைகளுக்கேற்ப ஆளப் படுவதாயிருக்கலாம். உதாரணமாக, பெருமளவில் உழைப்பை மிச்சம் செய்யக்கூடியதாக அவை இருக்கலாம்; அல்லது முற்றிலும் வேறு வகையான பண்டத்தை உற்பத்தி செய்வதற்கு உகந்ததாயிருக் கலாம்—அதாவது, அந் நிறுவனம் இன்றுள்ள தொழிலைவிட்டு நீங்கிப் புதிய தொழிலில் புகுவதற்கு ஏற்றதாய் இருக்கலாம். எனவே, நீண்ட தொரு காலத்தில் எல்லாச் செலவுகளுமே மாறும் செலவுகளாகிவிடுகின் றன; மாறாச் செலவுகள் என்பனவே கிடையாவெனத் தெரிகிறது.

மாறாச் செலவுகளுக்கும் மாறும் செலவுகளுக்குமிடையேயுள்ள பாகு பாடு குறுங்காலத்தில்கூட நிலையற்றதாகிவிடுவதுமுண்டு. எவ்வா றெனில், நிறுவனத்தின் நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களில் சில எவ்வள விற்கெவ்வளவு அதிக நேரம் பயன்படுத்தப்படுகின்றனவோ அவ்வள விற்கவ்வளவு அவைகளை அடிக்கடி புதுப்பிக்க நேரிடலாம். உதாரண மாக, நிலக்கரி உலையின் உட்புற உறைகள் அடிக்கடி மாற்றப்படவேண்டி யுள்ளன; அரிசி மில்லில் நெல்லிலிருந்து அரிசியைப் பிரித்தெடுக்கும் கத்திகள் சில வாரங்களுக்கொரு முறை மாற்றப்படவேண்டியுள்ளன; லாரி டயர்களைச் சில மாதங்களுக்கொரு முறை புதுப்பிக்கவேண்டி யுள்ளது. இவைகளுக்கெல்லாம் ஏற்படும் செலவுகள் மாறும் செலவு களாகும். நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களில் எவைஎவை நீண்ட காலம் வரை நீடித்து உழைக்கக்கூடியவை என்பதைத் தன்முனைப்பாகவே பாகுபடுத்தமுடியும். நிற்க, நிறுவனத்தின் உற்பத்தி அளவு அதிகரிக் கும்போது அதன் நிர்வாகிக்கு விருப்பூதியம் (bonus) கொடுக்க நேரிடலாம்; அல்லது ஓரிரண்டு கணக்கர்களை அதிகமாக வேலைக் கமர்த்தவேண்டியதிருக்கலாம்; அல்லது மேலும் ஒரு மேற்பார்வை யாளர் அந் நிறுவனத்திற்கு அவசியமாகலாம். இருந்தபோதிலும், குறுங்காலத்தின் பகுத்தாய்விற்கு மாறாச் செலவுகளுக்கும் மாறும் செலவுகளுக்குமுள்ள இவ் வேறுபாடு பயனுள்ளதாகும்; அதோடு,

உற்பத்தியின் அளவில் அதிக மாறுபாடு இல்லாத வேலைகளிலும் இப் பாகுபாடு பயனுள்ளதே.

3. இறுதிநிலைச் செலவு

ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் மேலும் ஓர் அலகு உற்பத்தி செய்யும் போது, மொத்தச் செலவு எவ்வளவு அதிகமாகிறதோ அதுவே இறுதி நிலைச் செலவாகும். வாசிப்போருக்கு இக் கருத்து மடத்தனமானதாகத் தோன்றலாம். கோதுமை விளைவிக்கும் விவசாயிகளில் ஒரு புஷல் கோதுமையைமட்டும் அதிகப்படியாக விளைவிக்க யாரால் கூடும்? நெசவாலைத் தொழிலில் எந்த உற்பத்தியாளனால் ஒரு கெஜம் துணியை மட்டும் அதிகமாக உற்பத்திசெய்ய முடியும்? எந்த நிலக்கரிச் சுரங்கத் தில் ஒரு டன் நிலக்கரியைமட்டும் அதிகமாகத் தோண்டி எடுக்கக் கூடும்? இருந்தபோதிலும், ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் எந்த அளவு உற்பத்தி பொருத்தமான அளவோ அதை ஓர் அலகாகக் கொள்ள முடியும். தான் உற்பத்திசெய்யும் பண்டத்தில் ஒரு நிறுவனம் கணக் கிடும் குறைந்தபட்ச அளவினை ஓர் அலகாகக் கருதமுடியும். உதாரண மாக, கோதுமை விளைச்சலில் 10 புஷல் அல்லது 100 புஷல் கோது மையை ஓர் அலகாகக் கொள்ளலாம். ஓர் அலகு என்பதை நாம் இவ் வாறு கருதுவோமாயின், அவ்வலகை உற்பத்தி செய்யும்போது செலவு எவ்வளவு அதிகமாகிறதோ அச் செலவை இறுதிநிலைச் செலவாக நாம் கொள்ளலாம்.

மாருச் செலவு என்பது நிரந்தரமான செலவாகையால் அது இறுதி நிலைச் செலவைப் பாதிப்பதில்லை. எனவே, முன்பைவிட அதிகமாக ஓர் அலகு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யும்போது மாறும் செலவு எவ் வளவு அதிகரிக்கின்றதோ அதுவே இறுதிநிலைச் செலவாகும்.

இன்றுள்ளதைக்காட்டிலும் குறிப்பிட்டதோர் அளவு அதிகமாகச் செலவிட்டால் உற்பத்தி அளவு எவ்வளவு அதிகரிக்குமென்று சில நிறு வனங்கள் அறியமுடியாதிருக்கலாம் என்பது உண்மை. குறிப்பாகப் பயிர்த் தொழிலில் அவ்வாறு அறிவது மிகக் கடினம். ஏனெனில், பயிர்த் தொழில் ஒரு சூதாட்டம்போன்றது. ஒரு விவசாயிக்கு நல்ல விளைச்சல் கிடைக்கலாம்; அல்லது மோசமான விளைச்சல் கிடைக்கலாம். இருப்பினும், இத்தனை தொழிலாளிகளை அதிகமாக வேலைக்கமர்த்தினால், அல்லது இவ்வளவு அதிகமாக உரமிட்டால், அல்லது அதிகமாக இத் தனை முறைகள் ஆட்டுக்கிடை (cattle-feed) வைத்தால், இந்த அள விற்கு விளைச்சல் அதிகரிக்கும் என்று அவன் யூகமாகத் தீர்மானிக்க வேண்டியுள்ளது. விளைச்சல் குறைவாகத்தான் இருக்குமென்று அவன் யூகித்தால், அவன் உண்மையில் அடையக்கூடிய விளைச்சலைக்காட்டிலும் குறைவான அளவுதான் எதிர்பார்ப்பான். ஆகவே, சராசரியாகத்

தனக்குக் கிடைக்கும் விளைச்சலின் அடிப்படையில்தான் தனக்குக் கிடைக்கக்கூடிய விளைச்சலை அவன் மதிப்பிடுவான். உண்மையில் கிடைக்கும் விளைச்சல் சராசரி விளைச்சலின் அளவைக்காட்டிலும் அதிக மாயிருந்தால் தன்னை நற்பேறுடையவனாகவும், குறைவாயிருந்தால் நற்பேறற்றவனாகவும் கருதிக்கொள்வான்.

நிறைவுப் போட்டியிலுள்ள நிறுவனத்தின் உற்பத்தி அளவு விரி வடையும்போது, அந் நிறுவனத்திற்கேற்படும் இறுதிநிலைச் செலவுகள் உயர்ந்துதான் ஆகவேண்டும். எனவே, ஒரு நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியை அதற்கேற்படும் இறுதிநிலைச் செலவுகள்தாம் கட்டுப் படுத்துகின்றன; அதோடு அந் நிறுவனத்தின் அளவு அத் தொழிலை நோக்கச் சிறியதாயிருப்பதற்குக் காரணமும் வளர்ந்துசெல் இறுதி நிலைச் செலவுகளே.

இறுதிநிலைச் செலவு வளர்ந்துசெல்வதற்குக் காரணம் குறைந்து செல் விளைவுகளேயாகும். குறுங்காலத்தில் ஒரு நிறுவனத்தினுடைய உற்பத்தித் திறனை—அதாவது, அதன் நிலம், கட்டடங்கள், உற்பத்தித் தளவாடங்கள், இயந்திரங்கள், இன்னும் பிற நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்கள் ஆகியவற்றை—அதிகரிக்க முடியாது. இவ்வாறாக, நிலை முதற் கருவிப் பொருள்கள் மாறாதிருக்க மேலும் சில தொழிலாளிகளைப் (அல்லது அதிகரிக்கப்படக்கூடிய பிற காரணிகளை) பயன்படுத்தினால், அவர்களின் இறுதிநிலை ஆக்கம் தாழும்.

உதாரணமாக 181ஆம் பக்கத்திலுள்ள அட்டவணையை எடுத்துக் கொள்வோம். அவ்வட்டவணையின் ஒரு பகுதியைக் கீழே கொடுத் துள்ளேன். கோதுமை விளைவிக்கப்படும் ஒவ்வொரு சதுரமைல் பரப்புடைய நிலத்திலும் உழைக்கின்ற ஆட்களின் எண்ணிக்கைக்கும் அவர்களின் இறுதிநிலை ஆக்கத்திற்குமுள்ள தொடர்பினை அது காட்டுகிறது.

ஆட்களின் எண்ணிக்கை	ஒவ்வோர் ஆளின் இறுதிநிலை ஆக்கம்
5	100
6	76
7	54
8	26

கோதுமைக்கு என்ன விலை இருந்தபோதிலும் சரி, கூலி எந்த வீதத்தில் இருந்தாலும் சரி, உற்பத்தியின் அளவை அதிகரிப்பதற்காக மேலும் மேலும் உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கும் போது அவர்களின் இறுதிநிலை ஆக்கம் குறைந்துகொண்டு செல்வதால், இறுதிநிலைச் செலவுகள் ஏறிக்கொண்டே செல்கின்றன.

உதாரணமாக, ஒரு விவசாயி ஒவ்வோர் உழைப்பாளிக்கும் வருடத்திற்கு 300 பவுன் கூலி கொடுக்கவேண்டியுள்ளது என்று வைத்துக்கொள்வோம். நான்கு ஆட்கள் வேலை செய்துகொண்டிருக்கும்போது ஐந்தாவது ஆளை அவன் வேலைக்கமர்த்தினால் மொத்தத்தில் கோதுமையின் விளைச்சல் 100 அலகுகள் அதிகரிக்குமாயின், ஓர் அலகு கோதுமையின் இறுதிநிலைச் செலவு 3 பவுன்களாகும்; ஆறுவது ஆளை வேலைக்கமர்த்தும்போது 76 அலகுகள் அதிகரித்தால், இறுதிநிலைச் செலவு 3 பவுன் 19 ஷில்லிங்கு ஆகும்; ஏழாவது ஆளை அமர்த்தும்போது 54 அலகுகள் அதிகமானால், இறுதிநிலைச் செலவு 5 பவுன் 11 ஷில்லிங்கு ஆகும்; எட்டாவது ஆளை அமர்த்தும்போது 26 அலகுகள் அதிகரித்தால், இறுதிநிலைச் செலவு 11 பவுன் 11 ஷில்லிங்கு ஆகும்.

எனவே, ஒரு சதுரமைல் பரப்புடைய நிலத்தில் ஐந்து ஆட்களைக் கொண்டு உற்பத்தி செய்யவேண்டுமானால், ஓர் அலகு கோதுமையின் விலை 3 பவுன்களுக்குமேல் இருக்கவேண்டும். அதுபோன்று, 6 அல்லது 7 அல்லது 8 ஆட்களை வேலைக்கமர்த்த வேண்டுமாயின், ஓர் அலகு கோதுமையின் விலை முறையே 3 பவுன் 19 ஷில்லிங்கு, 5 பவுன் 11 ஷில்லிங்கு, 11 பவுன் 11 ஷில்லிங்கு என்று இருக்கவேண்டும்.

இந்த உதாரணத்தின்படி இறுதிநிலைச் செலவுகள் அதிக ஏற்ற இறக்கமுடையவைகளாகவும், அவைகளுக்குள் எவ்விதமான தொடர்ச்சியும் இல்லாதிருப்பதாகவும் அறியவருகின்றோம். இதற்குக் காரணம் யாதெனில், ஒரு சதுர மைல் பரப்புடைய நிலத்தில் ஏற்கெனவே வேலை செய்யும் ஆட்களோடு ஓர் ஆளை அதிகமாக அமர்த்தும்போது, அவ்வதிகரிப்பு கணிசமான விகித அதிகரிப்பாய்விடுகிறது. இதற்கு மாறாக, ஆயிரக்கணக்கான ஆட்கள் வேலைசெய்யும்போது ஓர் ஆளை அதிகமாக வேலைக்கமர்த்தினால், இறுதிநிலைச் செலவின் அதிகரிப்பு மிகக் கொஞ்சமாகத்தானிருக்கும். எனவே, மேற்கூறிய உதாரணத்திலிருப்பதைப் போலன்றி, ஒரு சிறு சதவீதத்தில் உழைப்போரின் எண்ணிக்கையை அதிகரிப்பது சாத்தியமானதே. உழைப்பின் அலகு என்று நாம் நினைக்கும்போது ஆண்டொன்றிற்கு ஓர் ஆள் செய்யும் பணியைக் கருதுவதற்குப் பதிலாக, மணியொன்றுக்கு ஓர் ஆள் புரியும் பணியைச் கருதினால் அது தெளிவாகும். உழைப்பாளிகள் எவ்வளவு நேரம் வேண்டுமானாலும் அதிகப்படியான நேரம் (over-time) வேலை செய்யக்கூடும்; அல்லது ஒரு விவசாயி அறுவடைச் சமயத்தில் ஒரு சிலரைத் தாற்காலிகமாக வேலைக்கமர்த்த முடியும். எனவே, விளக்கப் படத்தில் இறுதிநிலைச் செலவுக் கோட்டினைத் தொடர்ச்சியான கோடாக வரைவதில் தவறொன்றுமில்லை.

உழைப்பு மட்டும் மாறும் காரணியாக இருப்பது கிடையாது; எனவே, இறுதிநிலைச் செலவு கூலி வீதத்தைமட்டும் சார்ந்ததன்று.

உதாரணமாக, ஒரு விவசாயி முன்பைவிட அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ உரத்தைப் பயன்படுத்தலாம்; அல்லது முன்பைவிட அதிகமான அல்லது குறைவான முறைகள் ஆட்டுக்கிடை வைக்கலாம்; அல்லது முன்பைவிட அதிகப் பலன் தரக்கூடிய, ஆனால், அதிகச் செலவு கொண்ட உற்பத்திக் காரணிகளைப் பயன்கொள்ளலாம். ஆகவே, குறைந்துசெல் விளைவுகளோ அல்லது வளர்ந்துசெல் இறுதிநிலைச் செலவுகளோ மாறும் உற்பத்திக் காரணிகள் அனைத்திற்கும் பொதுவானவைகளாகும். எனவே, மாறும் உற்பத்திக் காரணிகளைக்கொண்ட எந்தத் தொகுப்பிற்கும் அவை பொருத்தமானவைகளாகும். ஒரு நிறுவனத்தின் ஆக்கத்திறன் (அதாவது, மாறுக் காரணிகள்) கொடுக்கப்பட்டதாயிருக்க, மாறும் காரணிகளை X சதவீதம் அதிகரித்தால், உற்பத்தியின் அளவு X சதவீதத்திற்கும் குறைவாகத்தான் அதிகரிக்கும்.

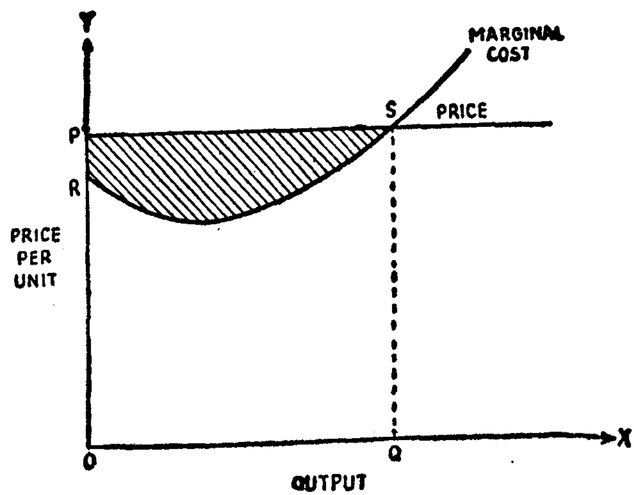
4. இறுதிநிலைச் செலவு விலைக்குச் சமமாயிருப்பதேன்?

எந்த ஒரு நிறுவனமும் தனது இலாபத்தை உச்சநிலைப்படுத்த முயலும் என்பது பொதுவாகக் கொள்ளப்படும் எடுகோளாகும். இந்த எடுகோளின்படி, ஒரு நிறுவனம், தான் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யும் பண்டத்திற்கு எவ்வளவு செலவு ஏற்படுகிறதோ, அச் செலவைக்காட்டிலும் அதிகப்படியாக உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டத்திலிருந்து கிடைக்கும் வருவாய் அதிகமாயிருந்தால், அந் நிறுவனம் விரிவடைந்துகொண்டே செல்லும். சுருக்கமாகக் கூறின், அந் நிறுவனத்தின் இறுதிநிலைச் செலவும் இறுதிநிலை வருவாயும் சமமாகின்ற நிலைவரை அது விரிவடையும். நிறைவுப் போட்டியில் முன்பைவிட அதிகமாக உற்பத்திசெய்யப்படும் ஓர் அலகிலிருந்து கிடைக்கும் வருவாய்தான் அவ்வலகின் விலையாகும்; எனவே, இறுதிநிலைச் செலவு விலைக்குச் சமமாக அமைய முற்படும்.

இம் முடிவு நடைமுறைக்குப் பொருத்தமான முடிவுதானா? இவ் வினாவிற்கு விடையளிக்க வேண்டுமாயின், நாம் கொண்ட உதாரணத்தை மறுபடியும் எடுத்துக்கொள்வோம். ஓர் அலகு கோதுமையின் விலை 5 பவுன்கள் என்று வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது அந்த விவசாயி, 'நான் ஐந்து ஆட்களைத்தான் வேலைக்கமர்த்துவேன்; ஏனெனில், அப்பொழுதுதான் இறுதிநிலைச் செலவு 3 பவுன்களுக்குக் குறைவாக இருக்கும்; எனவே, அப்போதுதான் எனக்கு அதிக இலாபம் கிடைக்கும்' என்று கருதுவானாவென்றால், அவ்வாறு கருதமாட்டான். ஆறுவது ஆளை அவன் வேலைக்கமர்த்தினால், அவனுக்கு மேலும் 300 பவுன்கள் செலவாகும்; ஆனால், கோதுமையின் விளைச்சல் 76 அலகுகள் அதிகமாக இருக்கும்—அதாவது, அவனுக்குக் கிடைக்கும் வருவாய் 380 பவுன்கள் அதிகரிக்கும்.

ஆகவே, இந்த 80 பவுன்கள் இலாபத்தை இழக்க அவன் விரும்ப மாட்டான்.

ஓர் அலகு கோதுமையின் விலை 4 பவுன்களாக இருக்குமானால், ஆறுவது ஆளை வேலைக்கமர்த்துவதற்கு அவன் தயக்கமடையலாம். ஏனெனில், 4 பவுன் விலையில் அதிகரிக்கப்படும் 76 அலகுகள் கோதுமைக்கும் மொத்தம் 304 பவுன்களே அவனுக்குக் கிடைக்கும். அந் நிலையில் ஆறுவது ஆளை வேலைக்கமர்த்துவது அவனுக்கு ஆபத்தானதாகவும் தொந்தரவானதாகவும் தோன்றலாம். ஏனெனில், அவன் எதிர்பார்ப்பதற்கு மாறாக விளைச்சல் மோசமாகிவிட்டால் அல்லது விலை தாழ்ந்துவிட்டால், அவனுக்கு நட்டம் ஏற்படக்கூடும். இதற்கு மாறாக, தான் அதிக அளவில் கோதுமையை விளைவித்தால் சமுதாயத்தில் தனக்குள்ள மதிப்பு உயரலாம் என்று அவன் நினைக்கக் கூடும்; அல்லது விளைச்சலை எந்த அளவிற்கு அதிகரிக்க முடியுமோ அந்த அளவிற்கு அதிகரிக்கவேண்டியது தன் கடமை என்று அவன் கருதலாம். அப்போது அவன் ஆறுவது ஆளையும் வேலைக்கமர்த்தக் கூடும். இவ்விதமான காரணங்களால் பல நிறுவனங்கள் நொடித்து விடுதலும் உண்டு. (பிரிட்டனில் இவ்விதமான நொடிப்புகள் ஆண்டு தோறும் 2,000 ஏற்படுகின்றன.) மிதமிஞ்சி விரிவடைவதால் சில நிறுவனங்கள் நொடித்துவிடுவதுண்டு. எனவே, நடைமுறையில் நிறைவுப் போட்டியிலுள்ள ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தான் உற்பத்தி செய்யும் ஓர் அலகு பண்டத்தின் இறுதிநிலைச் செலவும் அதனுடைய விலைக்குச் சமமாகின்றவரை விரிவடையும் என்று முடிவாகக் கூறலாம்.



மேலே கொடுக்கப்பட்டுள்ள விளக்கப் படம் இதைத் தெளிவாக உணர்த்துகிறது.

படுகிடைக் கோடு கோதுமையின் விலையைக் குறிக்கிறது. அந்த விவசாயி விளைவிக்கும் கோதுமைக்குள்ள தேவையைக் காட்டும் தேவைக் கோடாகவும் இது அமைகிறது. எனவே, இவ் விலையில் அவன் எந்த அளவிலும் கோதுமையை விளைவித்து விற்கக்கூடும்.

OPSQ என்னும் பரப்பு அவனுடைய மொத்த வருவாயைக் குறிப்பிடுகிறது. (அதாவது, ஓர் அலகின் விலையை *OP* அவன் விளைவிக்கின்ற மொத்த அலகுகளால் பெருக்கினல், மொத்த வருவாய் கிடைக்கும்.)

அவனுக்கேற்படும் மொத்த மாறும் செலவுகள் இறுதிநிலைச் செலவுக்கோட்டிற்குக்கீழ் *ORSQ* என்ற பரப்பால் குறிப்பிடப்படுகிறது. இந்தப் பரப்பைப் பல மெல்லிய செவ்வகத் தூண்களால் தொகுக்கப்பட்ட ஒரு பகுதியாக நாம் கருதலாம். (7ஆவது அதிகாரத்தின் குறிப்பில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள விளக்கப்படத்தைப் போன்று) O-க்கு அடுத்துள்ள முதல் செவ்வகம், ஒன்றுமே உற்பத்தி செய்யாமலிருப்பதைக்காட்டிலும் ஓர் அலகு உற்பத்தி செய்தால் ஏற்படும் இறுதிநிலைச் செலவைக் குறிப்பிடுவதாகவும், அதற்கடுத்த செவ்வகம், ஓர் அலகிற்குப் பதிலாக இரண்டு அலகுகள் உற்பத்திசெய்தால் மொத்தச் செலவு எவ்வளவு அதிகரிக்கின்றது என்பதைக் காட்டுவதாயும் அமைகின்றன; அதுபோன்றே மற்றச் செவ்வகங்கள் மேலும் மேலும் ஓர் அலகை உற்பத்தி செய்யும்போது முறையே ஏற்படும் இறுதி நிலைச் செலவுகளைக் காட்டுகின்றன.

சாய்வுக் கோடுகள் இடப்பட்ட பரப்பு *RPS* அவனுடைய மாருச் செலவுகளையும் இலாபத்தையும் கொண்ட மொத்தமாகும். இப் பகுதியை எவ்வளவிற்கு விரிவாக்க முடியுமோ அவ்வளவிற்கு விரிவாக்குவதே அவனது குறிக்கோளாகும். எனவே, *OQ* அளவிற்கு அவன் உற்பத்தியை அதிகரிப்பான். *OQ* அளவை அடையும்வரை ஒவ்வோர் அலகிற்கும் ஏற்படுகின்ற இறுதிநிலைச் செலவு அதிகரித்துக் கொண்டே செல்கிறது என்பது உண்மை; எனினும், அச் செலவு விலையைக்காட்டிலும் தாழ்வாயிருக்கும்வரை அவன் உற்பத்தியைப் பெருக்கிக்கொண்டேபோவது இலாபகரமானதாகும். *OQ* அளவைத் தாண்டும்போது ஓர் அலகிற்கேற்படும் இறுதிநிலைச் செலவு விலையைக் காட்டிலும் ஏற்றமாகிவிடுகிறது. ஆகவே, *OQ* அளவிற்கும் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யும்போது அவனுக்குக் கிடைக்கும் வருவாயைக் காட்டிலும் செலவு அதிகமாகிவிடுகிறது. இதை வேறுவிதமாகக் கூறுவதாயின், எந்த அளவில் அவனுக்கேற்படும் இறுதிநிலைச் செலவு (*SQ*) அவனது பண்டத்தின் விலையும் (*OP*) சமமாகின்றனவோ, அந்த அளவுதான் அவன் உற்பத்தி செய்வான்.

இம் முடிவு அத் தொழிலிலுள்ள ஒவ்வொரு நிறுவனத்திற்கும் பொருந்துவதாகும். இவ்வாருக, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தத்தம் இறுதிநிலைச் செலவை விலைக்குச் சமமானதாக்கவேண்டுமெனத் திட்டமிட்டு உற்பத்தி செய்வதால், எல்லா நிறுவனங்களுக்கும் இறுதி நிலைச் செலவு ஒன்ருகத்தான் இருக்கும்; எனவே, ஒரே விலைதான் நிலவும்.

மற்ற நிலைமைகளைப் பொறுத்தவரை நிறுவனங்களுக்குள் அதிக வேறுபாடு இருக்கலாம். சில நிறுவனங்களின் உற்பத்தித் திறன் மற்றவைகளின் திறனைக்காட்டிலும் அதிகமாயிருக்கலாம்; எனவே, அவைகள் அதிக அளவில் உற்பத்தி செய்யலாம். உதாரணமாக, சிறு பண்ணைகளின் விளைச்சலைக்காட்டிலும் பெரிய பண்ணைகளின் விளைச்சல் அதிகமாயிருக்கும். சில நிறுவனங்கள் வேறு வகையான உற்பத்தி முறையைப் பின்பற்றலாம்; உதாரணமாக, மற்றவைகளைக்காட்டிலும் அதிகமான இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்களின் மாருச் செலவுகள் அதிகமான விகிதாச்சாரத்திலும் மாறும் செலவுகள் குறைவான விகிதாசாரத்திலும் இருக்கும். ஆனால், எல்லா நிறுவனங்களுக்கும் வளர்ந்துசெல் செலவு பொதுவானதாகும்; எல்லா நிறுவனங்களுமே தத்தம் பண்டத்தின் விலையையும் இறுதிநிலைச் செலவையும் சமப்படுத்துகின்ற குறிக்கோளோடுதான் உற்பத்தி செய்து கொண்டிருக்கும்.

5. குறுங்கால அளிப்புக் கோடு
(The Short-Period Supply Curve)

இப்பொழுது குறுங்கால அளிப்புக்கோடு எவ்வாறு கிடைக்கின்றது என்பதை நாம் விளக்கமுடியும். P_1 என்ற விலை இருக்கும்போது ஒவ்வொரு நிறுவனமும் எவ்வளவு உற்பத்தி செய்து அளிக்கும் என்பதை அந்தந்த நிறுவனத்தின் இறுதிநிலைச் செலவுக் கோட்டிலிருந்து கண்டுபிடித்து அந்த உற்பத்தி அளவுகளையெல்லாம் கூட்டினுல், P_1 என்ற விலையில் அத் தொழிலின் மொத்த அளிப்பு கிடைக்கும். அது போன்றே P_2, P_2 போன்ற ஏனைய விலைகளிலும் அத் தொழிலின் மொத்த அளிப்பை நாம் காணமுடியும்.

இவ்வாறு கிடைக்கப்பட்ட குறுங்கால அளிப்புக் கோடு சில சமயம் திருத்தப்படவேண்டியதாயிருக்கலாம்; ஏனெனில், அக் குறுங்காலத்தில் அத் தொழிலின் விரிவினுலோ அல்லது சுருக்கத்தினுலோ ஏற்பட்ட புறச் சிக்கனங்கள் அல்லது சிக்கன இழப்புகள் அவ்வளிப்புக் கோட்டினைப் பாதித்திருக்கக்கூடும். உதாரணமாக, அத் தொழில் பயன்படுத்தும் மூலப்பொருள்கள் நிறைவுப் போட்டியில் உற்பத்திசெய்யப்பட்டனவாக இருக்கலாம்; அல்லது வளர்ந்துசெல் செலவில் உற்பத்தி செய்யப்

பட்டிருக்கலாம்; அந் நிலையில் அத் தொழில் விரிவடையும்போது விலைகள் ஏற்றமடைய முற்படும். அப்போது குறுங்கால அளிப்புக் கோடு முன்பைவிடச் செங்குத்தாக மேல்நோக்கிச் செல்லும்.

6. நீண்ட காலம் (The Long Period)

நீண்ட காலத்தில் ஒரு தொழிலின் உற்பத்தி அளவு, அத் தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கையையும், அந் நிறுவனங்களின் உற்பத்தித் திறனையும் பொறுத்ததாகும். சமன்பாட்டு நிலையின்போது அத் தொழிலில் முடங்கியுள்ள மூலதனத்தின் இலாப விகிதமும் மற்றத் தொழில்களில் முடக்கப்பட்டுள்ள மூலதனத்தின் இலாப விகிதமும் சமமாக இருக்கும். அவ்வாறின்றி, அத் தொழிலின் மூலதன இலாப விகிதம் மற்றத் தொழில்களிலிருப்பதைக்காட்டிலும் உயர்வாயிருந்தால் புதிய நிறுவனங்கள் அத் தொழிலில் புகவும், ஏற்கெனவே அத் தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்கள் விரிவடையவும் முற்படும். மாறாக, அத் தொழிலின் மூலதன இலாப விகிதம் தாழ்வாயிருந்தால், அத் தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்களில் சில அதைவிட்டு வெளியேறவோ அல்லது தமது உற்பத்தித் திறனைக் குறைத்துக்கொள்ளவோ முற்படும்.

நிறுவனங்கள் தங்களின் உற்பத்தித் திறனை அதிகரிப்பதற்கு எவ்வளவு காலமாகுமென்பது அவற்றின் உற்பத்தித் திறனின் தன்மையைப் பொறுத்ததாகும். உதாரணமாக, புதிய உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் இயந்திரங்களையும் அடைவதற்கு ஒருசில மாதங்களே போதும்; அல்லது அவற்றை உற்பத்திசெய்து நிறுவ வேண்டுமாயின், ஓரிரண்டு ஆண்டுகள் வேண்டியதிருக்கலாம். ஆனால், புதிதாகப் பயிரிடப்பட்டுள்ள ரப்பர் செடிகள் பலன் தருவதற்கு ஏழு ஆண்டுகள் பிடிக்கும்.

மாறாக, உற்பத்தித் திறனைக் குறைத்துக்கொள்வதற்கு எவ்வளவு காலமாகுமென்பது அந் நிறுவனங்கள் கொண்டுள்ள திறனில் எவ்வளவு குறைக்கவேண்டுமென்பதை ஓரளவு பொறுத்ததாகும். முழுவதும் தேய்மானம் அடைந்துள்ள உற்பத்தித் தளவாடங்கள் ஈடுசெய்யப்படாமல் இருக்கலாம்; ஏனெனில், அவைகளை ஈடுசெய்வதற்குத் தேவைப்படும் பணத்தை இதர வழிகளில் முதலீடு செய்வது அதிக இலாபகரமானதாயிருக்கலாம். ஆனால், நல்ல முறையில் இயங்கக் கூடிய உற்பத்தித் தளவாடங்கள் (அல்லது இதர நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்கள், எவ்வளவு காலத்திற்கு உபயோகப்படுத்தப்பட்டால் அவற்றிலிருந்து கிடைக்கும் விளைவு, அவைகளை விற்பதன்மூலம் கிடைக்கும் வருமானத்தைக்காட்டிலும் அதிகமாயிருக்குமோ அவ்வளவு காலம்வரை அவை தொடர்ந்து உபயோகப்படுத்தப்படும்.

அத் தொழில் தனது உற்பத்தித்திறனைக் குறைக்கும்போது, சில நிறுவனங்கள் நொடித்துவிடலாம்; அல்லது பிறதொழில்களுக்கு அவை மாறிவிடலாம். அவ்வாறு எத்தனை நிறுவனங்கள் அத் தொழிலிலிருந்து வெளியேறும் என்ற கேள்வி இங்குப் பொருத்தமற்ற கேள்வியாகும். திறமையின்றி நிர்வகிக்கப்பட்ட ஒரு நிறுவனம் நொடித்துவிட்ட போதிலும் அதனுடைய உற்பத்தித் தளவாடங்கள் புத்தம்புதியவாக இருக்குமாயின், அவற்றை அந் நிறுவனம் அதே தொழிலிலுள்ள மற்றொரு நிறுவனத்திற்கு விற்குமாயின், அவை அத் தொழிலிலேயே தொடர்ந்து பயன்படுத்தப்படும். மாறாக, அத் தொழிலில் நிலைத்துக் காணப்படும் ஒரு நிறுவனம் (மிகப் பழமையானதும் அதிகச் செலவில் பழுதுபார்க்கப்படவேண்டியதுமான) தனது நிலைமுதற் கருவிப் பொருள் களைக் கழித்துவிடலாம்; அல்லது அவற்றில் சிலவற்றை ஏனைய உபயோகங்களுக்கு மாற்றிவிடலாம்.

இவ்வாறாக, ஒரு தொழில் விரிவடையும்போது, தனது உற்பத்தித் திறனை அது அதிகரிப்பதோடு மட்டுமன்றித் தொழிலாளிகளையும் அதிகரிக்கப்படக்கூடிய மற்றக் காரணிகளையும் முன்பைவிட அதிகமாகப் பயன்படுத்தலாம்; மாறாக, ஒரு தொழில் சுருக்கமடையும் போது, அதில் ஏற்கெனவேயுள்ள தொழிலாளிகளையும் குறைக்கப்படக் கூடிய இதர காரணிகளையும் அது சிறிதுசிறிதாகக் குறைத்துவிடலாம்.

இவ்விதமான மாற்றங்களையெல்லாம் செய்தபின், மறுபடியும் சமன்பாட்டுநிலை ஏற்படும்; அதாவது, தொழிலை இனிமேல் விரிவாக்கவோ அல்லது சுருக்கவோ அவசியம் இருக்காது. எனவே, இச் சமன்பாட்டு நிலையில் அத் தொழிலில் புதிதாகச் செய்யப்படும் முதலீட்டிற்குக் கிடைக்கும் இலாபம் மற்றத் தொழில்களில் செய்யப்படும் புதிய முதலீட்டிற்குக் கிடைக்கும் இலாபத்திற்குச் சமமாயிருக்கும்.

16. சர்வாதீனத்தில் அளிப்பு
(Supply under Monopoly)

1. சர்வாதீன வலிமையின் அடிப்படைகள்
(The Foundations of Monopoly Power)

சர்வாதீனன் என்ருல் ஒரு பொருளின் ஒரே விற்பனேயாளன் என்று நேர்ப்பொருளில் சொல்லவேண்டும். 'பண்டம்' என்னும் சொல்லேக் கண்டிப்பான குறுக்குப் பொருளில் விளக்கிப் பொருள் கூறிஞல், நம்மைச் சுற்றிலும் சர்வாதீனங்கள் இருப்பதை நாம் காண்கின்ருேம். பிளாங் அவர்களே (Mr. Blank) பிளாங் தேயிலேயின் தனியுரிமையாளர்; நகரத்தில் 'கிராண்ட் ஹோட்டல்' (Grand Hotel) என்ற பெயரில் ஒரு ஹோட்டலே உண்டு. ஒவ்வொரு குறியையு முடைய பண்டத்தின் உற்பத்தியாளரும் ஒருவரே. கடை, சினிமா, சிற்றுண்டிச்சாலே ஆகிய ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் உரிமையாளரையும், சொல் அளவில் ஒரு தனிச் சர்வாதீனர் என்றே கூறவேண்டும். ஏனெனில், தாம் விரும்பிய விலேயை அவர் நிர்ணயிக்கின்ருர். எனினும், இவர்களேயெல்லாம் பொதுவாக நாம் சர்வாதீனர்களாகக் கருதுவ தில்லே. இவர்களின் சர்வாதீன வலிமையானது மிகவும் மட்டுப் படுத்தப்பட்டிருப்பதே இதற்குக் காரணமாகும். எவ்வாறெனில், நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள்களோடு இவர்கள் போட்டியிடவேண்டி யுள்ளது. ஏறக்குறைய ஒரே தன்மையுடைய இதர குறிகளிட்ட தேயிலேகளோடு பிளாங் அவர்கள் போட்டியிட வேண்டியுள்ளது; அதேபோன்று ஏனேய ஹோட்டல்களுடன் கிராண்ட் ஹோட்டல் போட்டியிடவேண்டும்.

ஒரு பண்டத்தின் அல்லது பணியின் அளிப்பைக் கட்டுப்படுத்து பவனேயே வழக்கில் 'சர்வாதீனன்' என்கின்ருேம்; அதாவது, தனக்கு நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள்கள் இல்லாத பண்டங்கள் அல்லது பணிகளேக் கட்டுப்படுத்துபவனே சர்வாதீனன் ஆவான். முழு அளிப்பையும் அவன் கட்டுப்படுத்தாமல் இருந்தபோதிலும், அங்காடி

யில் ஆதிக்கம் செலுத்தக்கூடிய முறையிலும், பொருளின் விலையை நிர்ணயிக்கின்ற வகையிலும் அப் பொருளின் கணிசமான ஒரு பகுதியை அவன் கட்டுப்படுத்தலாம். எனவே, இச் சர்வாதீனன் ஒரு பெரிய நிறுவனமாகவோ அல்லது கார்ட்டெல் வடிவில் தோன்றும் பல நிறுவனங்களின் தொகுப்பாகவோ, அல்லது ஓர் அரசாங்க அல்லது வேறு ஏதாவது பொது நிர்வாகமாகவோ இருக்கலாம். கனடாவின் பன்னாட்டு நிக்கல் கார்ப்பரேஷன் (International Nickel Corporation of Canada) போல அவனுடைய சர்வாதீனம் உலகெங்கும் பரவிக் காணப்படலாம்; அல்லது பிரிட்டிஷ் பால் விற்பனை போர்டு (British Milk Marketing Board) போன்று நாடெங்கும் காணப்படுவதாயிருக்கலாம்; அல்லது லண்டன் போக்குவரத்து (London Transport) போன்று ஒரு தலத்தில் மட்டும் உள்ளதாயுமிருக்கலாம். இவ்விதமான சர்வாதீனத்தைப்பற்றி இந்த அதிகாரத்தில் ஆய்வோம்.

இவ்வித சர்வாதீனங்கூடப் பதிலீட்டுப் பொருள்களோடு போட்டியிடவேண்டியுள்ளது. நிக்கல், மற்ற உலோகப் பொருள்களோடு போட்டியிடவேண்டியிருக்கிறது; பால் விற்பனை போர்டு இறக்குமதி செய்யப்படும் புட்டிப் பாலோடும் (canned milk), இதர பால் பண்டங்களோடும் போட்டியுடையது; லண்டன் போக்குவரத்திற்கும் வாடகைக் கார்கள், சொந்தக் கார்கள், சைக்கிள்கள் ஆகியவை போட்டியாக அமைகின்றன. இவ்வாறு, இறுதியாக ஒவ்வொரு பண்டமும் பணியும் இதர பண்டங்களுக்கும் பணிகளுக்கும் போட்டியாளர்கள்போல் அமைந்து, நுகர்வோரின் குறைந்த அளவு வருவாயை அடையப் போட்டியிடவேண்டியுள்ளது. எனவேதான், வரையறையற்ற சக்தியுடைய தனிச் சர்வாதீனம் கிடையாது எனலாம்.

வேறுவிதத்தில் கூறவேண்டுமாயின், ஒவ்வொரு சர்வாதீனனும் அளிக்கின்ற பொருள்களுக்கேற்படும் தேவை அளவானது அவனுடைய வலிமையைக் கட்டுப்படுத்துகிறது. அவன் தனது விற்பனையை அதிகரிப்பதற்காகப் பல முயற்சிகள் (உதாரணமாக, விளம்பரம்) செய்யலாம்; ஆனால், அப் பொருளை வாங்கி நுகர்பவர்களைக் கட்டாயப் படுத்த அவனால் முடியாது. அளிப்பையும் தேவையையும் கத்தரிக் கோலின் இரு முனைகளுக்கு ஒப்பிடுவதுண்டு; அளிப்பை மட்டுமே அவன் கட்டுப்படுத்தலாமேயன்றித் தேவையைக் கட்டுப்படுத்த இயலாது. எந்த ஒரு பொருளுக்கும் இருப்பதுபோன்றே, அவனுடைய பொருளுக்கும் ஏற்படுகின்ற தேவைப் பட்டியலானது நுகர்வோர் கருதும் பதிலீட்டுப் பொருள்களாலும் மாற்றுப் பொருள்களாலும் பாதிக்கப்படுகிறதெனக் கூறலாம். எனவே, அவன் அதிக விலை யிட்டால் குறைவாகவே விற்கமுடியும்.

'அதிர்ஷ்டமுள்ள சர்வாதீனன் அத்தனை பொருள்களுக்கும் தான் விரும்பும் விலைகளையே வைத்து விற்கலாம்; அத்தனை பொருள்களையும் விற்காவிட்டாலோ, அவன் அடைவான் பேரிழப்பு, ஆதாயமின்றி.'

சர்வாதீன வலிமையானது அளிப்பைக் கட்டுப்படுத்துவதில் மட்டுமே உள்ளது எனலாம். ஏனெனில், சர்வாதீனன் அளிப்பைக் கட்டுப்படுத்தியே உயர்ந்த விலையை நிலைநாட்ட முடியும். எவ்வாறு அவனால் போட்டியிடுவோரைத் தலையெடுக்கவிடாமல் ஒரே உற்பத்தியாளனாகவோ அல்லது ஆதிக்கமுள்ள உற்பத்தியாளனாகவோ இருக்க முடிகிறது?

குறிப்பிட்ட ஒரு கனிப்பொருளின் சுரங்கப் படிவுகள் (deposits) அவனுக்குச் சொந்தமானவையாயிருக்கலாம்; அக் கனிப் பொருள் வேறெங்கும் இல்லையெனில், அவனுக்கு நேரடிப் போட்டியாளர்கள் இருக்கமுடியாது. இவ்விதமாகவே உலகிலுள்ள பெரும்பாலான நிக்கல் படிவுகள் கனடாவின் பன்னாட்டு நிக்கல் கார்ப்பரேஷனுக்குச் சொந்தமாயிருக்கின்றன. அதுபோன்றே அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டின் மோலிப்டெனம் கார்ப்பரேஷன் (Molybdenum Corporation of the U. S. A.) பெரும்பாலான மோலிப்டெனப் படிவுகளுக்குச் சொந்தமாயுள்ளது. நிலக்கரி அல்லது கட்டடத்திற்கான கற்கள் அல்லது வேறு ஏதாவது கனிப்பொருளையுடைய மாவட்டத்தில் அப் பொருளின் படிவுகளுக்கு ஒரே உரிமையாளன் இருந்தால், அவனைத் தல சர்வாதீனன் என்கின்றோம். ஆனால், அவன் நிர்ணயிக்கக்கூடிய விலையானது, மற்றப் பகுதிகளிலிருந்து கொண்டுவரப் படக்கூடிய அதே பொருளின் விலையால் வரையறுக்கப்பெறுகிறது.

சில பயிர் விளைச்சலுக்கு ஒரு தனிப்பட்ட தட்பவெப்ப நிலையும் மண்வளமும் தேவைப்படலாம். அந் நிலவளமும் ஓரிரு பகுதிகளில் மட்டுமே காணப்படலாம். ஃபிரான்ஸ் நாட்டிலுள்ள திராட்சைப் பயிர்கள் விளையும் பகுதிகள் இதற்குச் சான்றாகும். துருக்கிப் புகையிலை, கிரீஸ், துருக்கி, பல்கேரியா ஆகிய நாடுகளில்மட்டுமே விளைகிறது; சிங்கோனா மரப்பட்டை பெரும்பாலும் இந்தோனேசியாவில் மட்டுமே கிடைக்கிறது; பிலிப்பைன்ஸ் தீவுகளில்மட்டுமே மணிலாச் சணல் விளைகிறது. இதுபோன்று இன்னும் பல உதாரணங்களைத் தரமுடியும். எனவே, இவ்வித இயற்கைச் சூழ்நிலைகளால் சர்வாதீனம் தோன்றுவதுமுண்டு. மேலும், பலர் ஒரு பொருளை உற்பத்திசெய்யும் போது, அப் பொருளின் விலையை நிலைநிறுத்தும் நோக்கத்தோடு அரசாங்கம் அதன் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தலாம். உதாரணமாக, ஒரு குறிப்பிட்ட பயிர் சாகுபடிசெய்யப்படும் நிலப்பரப்பினை அரசாங்கம்

குறைக்கலாம்; அல்லது அப் பொருள் ஏற்றுமதிக்காக உற்பத்தி செய்யப்படுமாயின், அதன்மீது ஏற்றுமதி வரியை விதிக்கலாம்.

சில பொருள்களின் உற்பத்தி முறையில் ஒருசில இரகசிய முறைகள் இருக்கலாம். இம் முறையானது ஒரு நிறுவனத்திற்கு மட்டுமோ அல்லது ஒருசில நிறுவனங்களின் தொகுப்பிற்குமட்டுமோ தெரிந்திருக்கலாம். எனவே, இதன் காரணமாகச் சர்வாதீன உரிமை தோன்றலாம். இவ்வகையான சர்வாதீனம் பெரும்பாலும் ரசாயனப் பொருள்களின் உற்பத்தியில் காணப்படுகிறது.

சில சமயம், தனிப்பட்ட சலுகைகளைச் சட்டவாயிலாக அடைந்து, சர்வாதீனம் அமைவதுமுண்டு. உதாரணமாக, புதிய உற்பத்திமுறைகளைக் கண்டுபிடிப்பவர்களுக்கு ஊக்கம் அளிப்பதற்காக, அவர்களுக்கு அரசாங்கம் ஒருசிறிது காலம்வரை பேட்டன்டு (patent) உரிமையை வழங்கலாம். எனவே, இச் சலுகை பெறுகின்றவர்கள்மட்டும் ஒரு புது முறையை அல்லது அவர்கள் புதிதாகக் கண்டுபிடித்தனவற்றை உபயோகிக்கும் நிலையில் இருக்கலாம்; அல்லது அவற்றை வாங்கித் தாங்கள் மட்டுமே பயன்படுத்துவதாயுமிருக்கலாம்; அல்லது அரசாங்கமே ஒரு துறையைச் சட்டபூர்வமாகத் தன்னுடைமையாக்கிக் கொள்ளலாம். உதாரணமாக, ஃபிரான்ஸ் நாட்டில் புகையிலை உற்பத்தியை ஃபிரெஞ்சு அரசாங்கம் தனது தனியுரிமையாக ஆக்கியுள்ளது; அல்லது பிரிட்டிஷ் வானொலிக் கார்ப்பரேஷன்போன்ற ஒரு பொது அதிகாரக் குழுவிற்குத் தனியுரிமையொன்றை அரசாங்கம் வழங்கலாம்; அல்லது ஏற்கெனவேயுள்ள உற்பத்தியாளர்களுக்குப் போட்டியில்லாதிருக்கும்படியாக, இவ்வுரிமை அவர்களுக்கு மட்டுமே அளிக்கப்படலாம். உதாரணமாக, ஹாப் (Hop) உற்பத்தியாளர்களுக்குப் பாதுகாப்பளிப்பதற்காக அப் பொருளைப் புதிதாக யாரும் உற்பத்திசெய்யக்கூடாதென்று சட்டம் ஏற்படுத்தப்பெற்றுள்ளது.

பொதுவாக, உள்நாட்டு அங்காடிக்காக உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களுக்கு மட்டுமே, இச் சர்வாதீன உரிமையானது சட்டப்படி கொடுக்கப்படும். எனவே, வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருள்கள் இச் சர்வாதீன வலிமையைப் பாதிக்கலாம். ஆகையால், இறக்குமதிப் பொருள்களை நிறுத்திவிட்டோ அல்லது அவற்றின் மீது இறக்குமதித் தீர்வை விதித்தோ உள்நாட்டு உற்பத்தியாளர்களுக்கு அரசாங்கம் பாதுகாப்பளிக்கலாம்.

மற்றொரு வழியிலும் சர்வாதீனம் தோன்றுவதுண்டு. அதாவது, ஒரு பொருளை உற்பத்திசெய்யத் தேவைப்படும் தொழிலுற்பத்தித் தளவாடங்கள் அல்லது உற்பத்திமுறை அதிக இலாபகரமானதாயிருப்பினும் அதிகச் செலவுடையதாயிருக்குமாயின், அத் தொழிலில் ஒருசில நிறுவனங்களே இருக்கும். எனவே, அந் நிறுவனங்கள், சர்வாதீன

முறையில் அளிப்பைக் கட்டுப்படுத்துவதற்காக, ஒன்றேடொன்று இணைந்து ஒருவகைக் கார்ட்டெல் அமைப்பை ஏற்படுத்துவது எளிதாகிறது. இவ்விதமான சர்வாதீனங்கள் கனரக நிறுவனங்கள்கொண்ட இரும்பு, எஃகு தொழில்களில் காணப்படுவதே இதற்குச் சான்ருகும்.

புது நிறுவனங்கள் அத் தொழிலில் புகுவதற்குக் குறுங்காலத்தில் இச் சூழ்நிலைகளால் தடுக்கப்படலாம். அதிகச் சிறப்புத் தன்மை வாய்ந்த தொழிலுற்பத்தித் தளவாடங்களில் பெருமளவு முதலீடுசெய்ய இவைகள் தயக்கமடையும். இத் தொழிலில் ஏற்கெனவேயுள்ள நிறுவனங்கள் அதிக இலாபத்தை அடைந்துகொண்டிருக்கலாம்; அப்போது புதிய நிறுவனம் ஒன்று அத் தொழிலில் புகுந்தால், அத் தொழிலின் உற்பத்தித் திறன் அதிகமாகி, எல்லா நிறுவனங்களுமே இயல்பான இலாபத்தைக் காட்டிலும் குறைந்த இலாபத்தையே அடைய நேரிடும். உதாரணமாக, ஒரு சிறு கிராமத்தில் ஒரு கடைமட்டுமே இருந்தால் நல்ல இலாபம் கிடைக்கலாம்; ஆனல், இரண்டு கடைகள் இருக்குமாயின், இரண்டிற்குமே விற்பனை குறைந்துவிடும். மேலும், புதிய நிறுவனம் இத் தொழிலில் புகுவதற்குத் தீர்மானிக்குமுன்பு, உடனடியாக வரும் காலத்திலும் பிற்காலத்திலும் இலாபமடைய முடியும் என்று உறுதி கொள்ளவேண்டியிருப்பதோடு, நீண்ட காலம் உழைக்கக்கூடிய நிலையுறு முதல்களில் முதலீடு செய்வதற்கும் துணியவேண்டும்.

தவிரவும், மிகச் செழிப்பான காலத்தில் புதிய நிறுவனங்கள் இத் தொழிலில் புகுவதற்குத் தூண்டப்படலாம். எனவே, பொது வசதிப் பணிகளையன்றி, இவ்வகையான தொழில்கள் பெரும்பாலும் கட்டடத் தொழில்களாகவே உள்ளன. ஏனெனில், இவைகளில் உற்பத்திப் பொருள்களுக்கு ஏற்படும் தேவையானது வியாபாரப் பூரிப்புக் காலத்திற்கும் (Trade Boom) மந்தக் காலத்திற்குமிடையே அதிக ஏற்றஇறக்கங்களையுடையதாகும். எனவே, பூரிப்புக் காலத்தில் புது நிறுவனங்கள் தோன்ற முற்படும்; ஆனல், மந்தக்காலத்தில் தமது உற்பத்தித்திறமை விரிவாக்கப்பட்டிருப்பதையும், தம் பொருள்களுக்குள்ள தேவை குறைந்திருப்பதையும் இத் தொழில்கள் உணரும். ஆகவே, பூரிப்பு நாட்களில் இவ்விதத் தொழில்கள் சர்வாதீன இலாபத்தை அடையவும், மந்தக் காலத்தில் தாழ்நிலையை அடையவும் முற்படும்.

'பொதுவசதிப் பணிகள்' தல சர்வாதீனங்களாக அமைய முற்படும். இவ்வதிகாரத்தின் 5ஆவது உட்பிரிவில் இவற்றை நாம் ஆய்வோம்.

ஒரு தொழிற் சங்கம், சர்வாதீனச் செயல்களின்மூலமாய்த் தனது அங்கத்தினர்களின் கூலிகளை எந்த அளவிற்கு உயர்த்த முடியும் அல்லது நிலைநிறுத்த முடியும் என்பது 26ஆம் அதிகாரத்தில் விளக்கப்பட்டுள்ளது.

இவ்வாருக, வழக்கமாக நாம் கொள்ளும் பொருளில் சர்வாதீனங்கள் பெரும்பாலும் எந்தச் சூழ்நிலைகளில் தோன்றலாம் என்பதை மேற்காணும் சுருக்கமான விளக்கத்திலிருந்து அறியவருகிருேம்.

2. சர்வாதீன விலை
(Monopoly Price)

ஒரு பண்டத்தின் ஒரே உற்பத்தியாளனும், தனது இலாபத்தை உச்சநிலைப்படுத்த விரும்பும் சர்வாதீனனுமான ஒருவனைப்பற்றி இங்கு ஆய்வோம். இவ்விரு எடுகோள்களும் தெளிவான முடிவுகளை நாம் அடைவதற்குத் துணைசெய்கின்றன. ஆனல், இவைகள் உண்மையானவைகளாய் இல்லாதிருத்தல் கூடும். ஏனெனில், மொத்த உற்பத்தியில் ஒரு சிறு விகிதாசாரத்தில்மட்டுமே உற்பத்திசெய்யினும், ஏற்கெனவே நிறுவப்பட்ட சில போட்டியாளர்கள் அச் சர்வாதீனத்திற்கு இருக்கலாம். அரசாங்கத்தாலோ அல்லது பொதுத்துறை அதிகாரிகளாலோ நடத்தப்படும் சர்வாதீனம் பெரும்பாலும் தனது இலாபத்தை உச்சநிலைப் படுத்தும் நோக்கமின்றிச் சமூகத்திற்குச் சிறந்த பயனளிக்கும் முறையில் செயற்படும். தனியார் சர்வாதீனங்கூட மக்களின் கண்டனத்திற்கு உட்பட்டு, அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாட்டிற்குத் தான் ஆளாகக் கூடாதென்பதற்காகத் தன்னுடைய சர்வாதீன வலிமையை முழு அளவிற்குப் பிரயோகிக்காமலிருக்கலாம். எனினும், துல்லியமான ஒரு மாதிரி சர்வாதீனத்தைக்கொண்டு, ஐயமற்ற தெளிவான முடிவுகளை அடைவதற்காக, இவ்விரண்டு எடுகோள்களையும் நான் எடுத்துள்ளேன்.

ஒரு சர்வாதீனன் தன் விருப்பப்படி எந்த விலையையும் நிர்ணயிக்கவோ அல்லது தனக்கு விருப்பமான எந்த அளவையும் (ஒரு வாரத்திற்கு) விற்கவோ முடியும்; ஆனல், தான் விரும்புகின்ற எந்த விலையிலும், தனக்கிஷ்டமான எந்த அளவையும் அவன் விற்கமுடியாது. ஒரு குறிப்பிட்ட விலையில் அவன் விற்கக்கூடிய அளவானது, அவனது பண்டத்திற்குள்ள தேவை நிலையினைப் பொறுத்ததாகும். எனவே, அவனுக்கு அதிக இலாபகரமானதாயிருக்கும் விலை எதுவென்ருே அல்லது விற்பனை அளவு எதுவென்ருே நாம் கேட்கும் கேள்வி ஒரே தன்மையுடையதே. தனக்கிஷ்டமானதொரு விலையை அவன் நிர்ணயிக்கின்றபோது ஏற்படும் விற்பனை அளவும், அல்லது தன்னிச்சைப்படி விற்க விரும்பும் அளவினை உற்பத்தி செய்யும்போது நிர்ணயமாகும் விலையும் தேவைநிலையால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன.

அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுகளும் இறுதிநிலை வருவாயும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாயிருக்கும் நிலையிலுள்ள உற்பத்தி அளவே அவனுக்கு உச்சநிலை இலாபத்தைக் கொடுக்கக்கூடிய அளவாகும். இக் கூற்றின் விரிவுரையே இவ்வதிகாரத்திலுள்ள இதர உட்பிரிவுகளில் காணப்படும்.

தனக்கு உற்பத்திச் செலவே இல்லாத ஒரு சர்வாதீனன் இருக்க முடியாது. எனினும், அவ்வாறு ஒருவன் இருப்பதாகக் கொள்வது நமது தொடக்க ஆய்விற்கு உதவும். ஒரு பண்டத்தின் இருப்பை அவன் வளைத்துத் தன்னிடம் சேர்த்துக்கொள்ளலாம்; அல்லது ஒரு பகுதியிலுள்ள ஒரே நீரூற்றிற்கு உடையவனாய் இருந்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு அந் நீரை விற்பவனாயிருக்கலாம்; அல்லது ஒரு நதியின் குறுக்கே அமைக்கப்பட்டிருக்கும் ஒரு பாலம் அவனுக்குச் சொந்தமானதாயிருந்து, அதைக் கடந்து செல்வோரிடமிருந்து சுங்கத்தை அவன் வசூலிக்கலாம். இவ்விதமானதொரு நிலையில் அவனுக்குக் கிடைக்கின்ற வருவாய் அனைத்துமே இலாபமாகும். எனவே, தனது மொத்த வருவாயை உச்சமாக்க அவன் முயலுவான். ஆனால், இதற்கும் ஓர் எல்லையுண்டு. ஒரு நிலைக்குப்பின் அவன் தனது விற்பனையை உயர்த்த வேண்டுமாயின், விலை இறங்கி, மொத்த வருவாய் அவசியம் குறைய வேண்டியுள்ளது. அவனுடைய பண்டத்திற்கே நுகர்வோர் தங்களின் பணத்தில் பெருமளவு செலவிட்டுவிட்டால், மற்றப் பொருள்களை வாங்குவதற்கு அவர்களிடம் சிறிதளவு பணமே இருக்கும். எனவே, நுகர்வோரிடமிருந்து அவன் (ஒரு வாரத்திற்குப்) பெறக்கூடிய மொத்தத் தொகைக்கு ஓர் உச்சவரம்பு உண்டு. இவ்வாறு மொத்த வருவாயானது எவ்வாறு மொத்த உற்பத்தியோடு (அல்லது விற்பனையோடு) மாறுபடுகிறதென்பதை விளக்கும் மாதிரிக் கோடு ஓர் உச்சநிலை வரை முதலில் ஏறி, பின் தாழ்ந்துவிடும். இந்த உச்சநிலையை அடைவதற்குமுன், தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்கு அதிகமாகவும், அந்த நிலையைக் கடந்தபின் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குக் குறைவாகவும், அந்த உச்சநிலையருகில் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குச் சமமாயும் இருக்கும். உச்சநிலையில் கோடானது ஏறுமலும் இறங்காமலும் படுகிடையாயிருக்கும். இச் சர்வாதீனனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுகள் சூனியமாயிருப்பதால், அவனுடைய இறுதிநிலை வருவாயும் சூனியமாயிருக்கும்போது மட்டுமே அவனுக்கு அதிக இலாபகரமான உற்பத்தி அளவு ஏற்படும். இந் நிலையில் தனது உற்பத்தியை ஒருசிறிது அவன் அதிகரித்தால், அவனுடைய மொத்த வருவாய் அதிகரிப்பதுமில்லை; குறைவதுமில்லை. எனவே, அவனுடைய மொத்த வருவாய் உச்சநிலையில் உள்ளது.

இப்பொழுது ஒரு சர்வாதீனனுக்கு உற்பத்திச் செலவுகள் இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுகள் ஏறிக்கொண்டோ அல்லது தாழ்ந்துகொண்டோ அல்லது மாறுநிலையிலிருந்துகொண்டோ இருக்கலாம். எனினும், குறைந்த அளவு உற்பத்தியைக் காட்டிலும் அதிக அளவு உற்பத்தியில் அவனுடைய மொத்தச் செலவுகள் அதிகமாயிருக்கும் என்பது திண்ணம். இது, அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுகள் எப்பொழுதும் நேர்க்கணியமாகவே இருக்கும் என்பதையும், எனவே, இறுதிநிலை வருவாய் நேர்க்கணியமாக இருக்

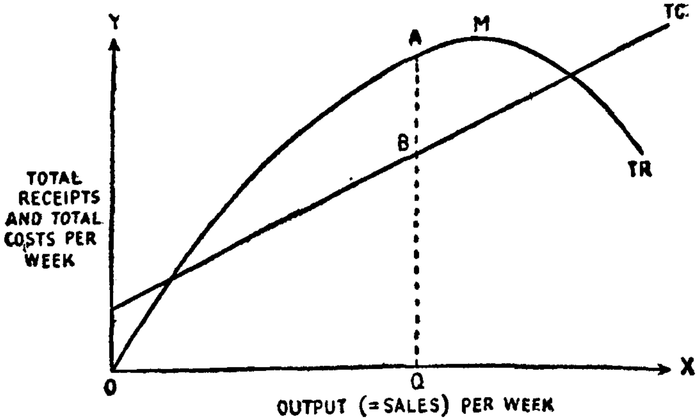
கும்போதுதான் அவனுக்கு உச்ச இலாபம் கிடைக்கும் என்பதையும் குறிக்கிறது. ஆகவே, அவனுடைய உற்பத்தி அளவானது, அவனுக்கு உற்பத்திச் செலவே இல்லாமலிருக்கக்கூடிய நிலையிலுள்ளதைக் காட்டிலும் குறைவாகவே இருக்கும். ஏனெனில், செலவே இல்லாத நிலையில் அவனுடைய இறுதிநிலை வருவாய் சூனியமாகவே இருக்கும் என்பதை நாம் ஏற்கெனவே கண்டோம். (எனவே, அவன் தனது இலாபத்தை உச்சநிலையாக்கவேண்டின், தனது பண்டத்தின் தேவை நெகிழ்ச்சியானது ஒன்றுக்குமதிகமாயிருக்கின்ற நிலையில்தான் ஒரு விலையை நிர்ணயிப்பான்.) அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுகள் தாழ்ந்து கொண்டு சென்றாலும், ஒரு நிலைக்குப்பின் அவனது இறுதிநிலைச் செலவுகளைக்காட்டிலும் இறுதிநிலை வருவாய் குறைவாகவே இருக்கும். எனவே, அந் நிலையைக் கடந்து தனது உற்பத்தியை அவன் விரிவாக்க மாட்டான்.

ஒரு சர்வாதீனனுடைய உற்பத்திப் பொருளுக்கேற்படும் செலவுப் பட்டியலின் ஒரு பகுதியும், அதற்கு இசைந்திருக்கும் தேவைப் பட்டியலின் ஒரு பகுதியும் கீழ்க்காணும் அட்டவணையில் தரப்பட்டுள்ளன. இவ்வட்டவணையில் காணும் எண்கள் யூகமாகப் புனையப்பட்டவைகளே யாகும். இதன்படி, அவன் தனது உற்பத்தியை ஒவ்வொரு சமயத்திலும் 1,000 அலகுகளாகக் குறைக்கின்றான் அல்லது கூட்டுகின்றான் என்றும், ஒவ்வோர் 1,000 அலகுகளுக்கும் அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுகள் மாறுநிலையில் 16,000 ஷில்லிங்குகளாகவேயுள்ளன என்றும் கொண்டுள்ளேன். (இவ்வட்டவணையில், தேய்மானச் செலவுகள், நிர்வாகம், அலுவலகம், விளம்பரம் ஆகியவற்றின் செலவுகள், மற்றும் மாறாச் செலவுகள் அனைத்தும் ஒரு வாரத்திற்கு 300,000 ஷில்லிங்குகளாகவும், ஒவ்வோர் அலகிற்கும் ஏற்படும் 'மாறும் செலவுகள் .16 ஷில்லிங்குகளாகவும் அனுமானிக்கப்பெறுகின்றன.) அவனுடைய (வார) உற்பத்தியளவானது 14,000 அலகுகளாக இருக்கும்போது, தனது இலாபத்தை அவன் உச்சநிலையாக்குகின்றான்; ஏனெனில், இந்த அளவு உற்பத்தியில்தான் அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுகளும் இறுதிநிலை வருவாயும் கூடுமானவரை ஒன்றுக்கொன்று சமமாகின்றன. அவன் தனது உற்பத்தியளவை 15,000 அலகுகளுக்கு அதிகரித்தால், தனது இறுதிநிலைச் செலவுகளை 16,000 ஷில்லிங்குகள் அதிகரிக்கின்றான்; மொத்த வருவாயையோ 13,000 ஷில்லிங்குகளே அதிகரிக்கின்றான்; எனவே, அவனுடைய இலாபம் முன்பைவிடக் குறைந்துவிடுகிறது. மாறாக, தனது உற்பத்தியளவை அவன் 13,000 அலகுகளுக்குக் குறைக்கும்போது, மொத்தச் செலவுகளில் 16,000 ஷில்லிங்குகள் குறைகின்றன; ஆனால், மொத்த வருவாயோ 17,000 ஷில்லிங்குகள் குறைந்துவிடுகின்றன; எனவே, இதுவும் அவனுடைய இலாபத்தைக் குறைத்துவிடுகிறது.

உற்பத்தி அளவு ஒரு வாரத்திற்கு	ஓர் அலகின் விலை	மொத்த வருவாய்	இறுதிநிலை வருவாய்	மொத்தச் செலவுகள்	இறுதிநிலைச் செலவுகள்	இலாபம்
	ஷி.	ஷி.	ஷி.	ஷி.	ஷி.	ஷி.
10,000	50	500,000	...	460,000	...	40,000
11,000	48	528,000	28,000	476,000	16,000	52,000
12,000	47	564,000	36,000	492,000	16,000	72,000
13,000	45	585,000	21,000	508,000	16,000	77,000
14,000	43	602,000	17,000	524,000	16,000	78,000
15,000	41	615,000	13,000	540,000	16,000	75,000
16,000	39	624,000	9,000	556,000	16,000	68,000
17,000	37	629,000	5,000	572,000	16,000	57,000
18,000	35	630,000	1,000	588,000	16,000	42,000
19,000	33	627,000	−3,000	604,000	16,000	23,000

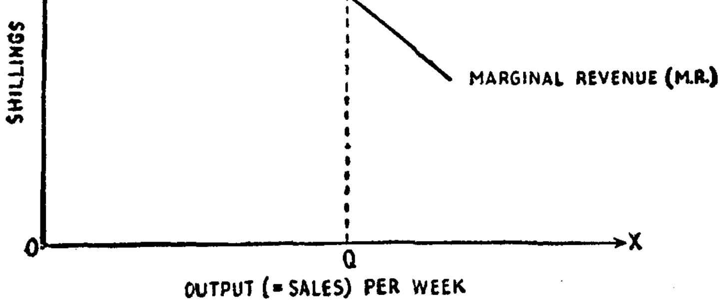
கீழ்க்காணும் விளக்கப் படம் இந் நிலையைக் காட்டுகிறது. உற்பத்தியின் அளவுகள் படுகிடை அச்சிலும், மொத்த வருவாயும் மொத்தச் செலவுகளும் செங்குத்து அச்சிலும் அளவிடப்பட்டுள்ளன. ஒவ்வோர் உற்பத்தி அளவிலும் கிடைக்கின்ற மொத்த வருவாயை TR என்ற கோடு காட்டுகிறது; இக் கோடு M என்ற புள்ளியில் உச்சநிலையை அடைந்து, பின் தாழ்ந்துவிடுகிறது. ஒவ்வோர் உற்பத்தி அளவிற்கும் ஏற்படுகின்ற மொத்தச் செலவுகளை TC என்ற கோடு காட்டுகிறது. TC கோடானது O-விலிருந்து தொடங்காமல் O-க்குச் சற்று உயரத்திலிருந்து தொடங்குவதாகக் காட்டப்படுகிறது. ஏனெனில், துணைச் சாதனங்களுக்கு ஓரளவு மாருச் செலவுகள் உள்ளன என்று அனுமானிக்கின்றோம். இறுதிநிலைச் செலவுகள் மாருதிருப்பதைக் காட்டும் வழியில் இக் கோடு ஒரே மாதிரியான சரிவுடையதாய் உள்ளது. இறுதிநிலைச் செலவுகள் குறைந்துகொண்டு செல்லுமாயின், இக் கோடு இடமிருந்து வலமாக X அச்சை அணுக முற்படும்; இறுதிநிலைச் செலவுகள் உயர்ந்து கொண்டு செல்லுமாயின், இதற்கு நேர்மாருக இக் கோடு அமைய முற்படும். தனது மொத்த வருவாய் AQ-க்கும் மொத்தச் செலவுகள் BQ-க்கும் உள்ள வித்தியாசத்தை AB அதிகப்படியாக்குவதே இச் சர்வாதீனனுடைய குறிக்கோளாகும். எனவே, OQ அளவு உற்பத்தி செய்து (விற்று) இக் குறிக்கோளை அவன் அடைகின்றான். இந்த அளவில் மட்டுமே அவனுடைய இறுதிநிலை வருவாயும் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாகின்றன; அதாவது, இந்த அளவில் TC கோட்டின் சரிவும் TR கோட்டின் சரிவும் ஒன்றாகும் (TC கோடு B என்ற புள்ளியின் அரு

கிலும், TR கோடு A என்ற புள்ளியின் அருகிலும் ஒன்றுக்கொன்று இணையாக அமைகின்றன.)



ஒவ்வோர் அலகின் விலையும் இப் படத்தில் நேரடியாகக் காண்பிக்கப் படவில்லை. ஓர் உற்பத்தி அளவு OQ-வில் ஓர் அலகின் விலையானது, மொத்த வருவாய் QAஐ அது அடையப்பெறும் மொத்த உற்பத்தி அளவு OQ-வால் வகுத்தால் கிடைக்கப்பெறும்.

இப் படத்திற்கு மாற்றுகக் கீழே ஒரு விளக்கப் படம் தரப்பட்டுள்ளது. மிக உச்சமான இலாபம் தரக்கூடிய உற்பத்தி அளவு OQ ஆகும்; ஏனெனில், இந்த அளவில்தான் இறுதிநிலை வருவாயும் இறுதி நிலைச் செலவும் சமமாகின்றன.



இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடு நேர்க்கோடாக இருக்கவேண்டிய தில்லை என்பது உண்மை ; அது சரிவுக் கோடாக இருக்கும். இறுதி நிலைச் செலவுகளும் மாருதிருக்க வேண்டியதில்லை ; அவைகள் ஏறிக் கொண்டும் (அந் நிலையில் MC மேல்நோக்கிச் சரிந்து செல்லும்), அல்லது விதிவிலக்கான சந்தர்ப்பங்களில் அவைகள் தாழ்ந்து கொண்டும் செல்லலாம் ; ஆனால், இறுதிநிலைச் செலவுகள் சற்று முன்போ அல்லது பின்போ இறுதிநிலை வருவாயைக் காட்டிலும் அதிக மாகும் (MC கீழேயிருந்து MR கோட்டை வெட்டும்).

இறுதிநிலை வருவாய்க்கும் விலைக்குமுள்ள தொடர்பை இவ்வதி காரத்தின் இறுதியில் உள்ள குறிப்பில் விளக்கியுள்ளேன். இறுதிநிலை வருவாயானது எப்பொழுதும் விலையைக்காட்டிலும் குறைவாகவே இருக் கிறது என்பது தெளிவு ; ஏனெனில், சர்வாதீனன் தனது விற்பனையை அதிகரிக்க வேண்டுமாயின், விலையைக் குறைத்தாகவேண்டும். எனவே, ஏற்கெனவே விற்பனை செய்துவந்த அளவிற்கு ஏற்படும் விலைகுறைப்பைக் கழித்தபிறகு, அவனுடைய மொத்த வருவாயில் அதிகமாகும் தொகையானது (அவனுடைய இறுதிநிலை வருவாய்) அவன் அதிகப்படியாக விற்பனை செய்யும் பொருள்களுக்கேற்படும் விலையாகும். உதாரணமாக, ஒரு வாரத்திற்கு 13,000 அலகுகளுக்குப் பதிலாக 14,000 அலகுகளை அவன் விற்கும்போது, 1,000 அலகுகளை அதிகமாக விற்பதனால் மொத்தத்தில் அவனுக்கு 43,000 ஷில்லிங்குகள் அதிகம் கிடைக்கின்றன. ஆனால், 13,000 அலகுகளை மட்டும் அவன் விற்றிருந்தால், ஓர் அலகிற்கு 43 ஷில்லிங்குகளுக்குப் பதிலாக 45 ஷில்லிங்குகள் கிடைத்திருக்கும். எனவே, 13,000 அலகுகளில் ஒவ்வொன்றிற்கும் 2 ஷில்லிங்குகளை அவன் இழக்க நேரிடும். 14,000 அலகுகளில் அவனுடைய இறுதிநிலை வருவாயானது 43,000 ஷில்லிங்கு களிலிருந்து (அதிகமான 1,000 அலகுகளின் விலை) 26,000 ஷில்லிங்கு களைக் கழித்தால் கிடைக்கும் 17,000 ஷில்லிங்குகளாகும்.

பகுத்தாய்வு முறையில் சர்வாதீனத்திற்கும் நிறைவுப் போட்டிக்கு முள்ள வேறுபாடு இதுவேயாகும். நிறைவுப் போட்டியிலிருந்தாலும் அல்லது சர்வாதீனத்திலிருந்தாலும் உற்பத்தியாளர்கள் தங்களுடைய இலாபத்தை உச்சநிலைப்படுத்த முயலுவர் என்ற எடுகோளின்படி, அவர்கள் தங்களின் இறுதிநிலை வருவாயை இறுதிநிலைச் செலவிற்குச் சமப்படுத்த முயல்வர். ஆனால், நிறைவுப் போட்டியில் தனிப்பட்ட எந்த உற்பத்தியாளனும் கணிசமான அளவு விலையைப் பாதிக்குமாறு செய்ய இயலாது. ஏனெனில், நட்சத்திரக் குவியல் நிறைந்த ஓர் இரவில் ஒரு சில நட்சத்திரங்கள் குறைவதாலோ அல்லது அதிகரிப்பதாலோ, பெரிய மணற் குவியலில் சில கைப்பிடி அளவுகள் குறைந்துவிடுவதாலோ அல்லது கூடிவிடுவதாலோ, கேசம் நிறைந்த தலையில் ஒரு சில ரோமங்

கள் உதிர்வதாலோ அல்லது தோன்றுவதாலோ பெரிய மாறுதலொன்றும் ஏற்பட முடியாதன்றோ? அதேபோன்று நிறைபோட்டியிலும் எந்தத் தனிப்பட்ட உற்பத்தியாளனும் விலையைக் குறிப்பிடத்தகுந்த அளவில் பாதித்துவிட முடியாது. அங்காடியின் நடப்பு விலையை அவன் ஒப்புக் கொள்ளவேண்டும்; அதை மாற்ற அவனால் இயலாது. அவனுக்கு இறுதிநிலை வருவாயும் விலையும் ஒன்றேயாகும். மாறாக, சர்வாதீனன் தனது அளிப்பைக் கட்டுப்படுத்த முடியுமாதலால், அவனுக்கு இறுதி நிலை வருவாயானது விலையைக் காட்டிலும் குறைவாகவே உள்ளது. மேலும், தனது உற்பத்தியின் அளவை மாற்றினால் விலையும் மாறும் என்பதை அவன் எண்ணிப்பார்க்கவும் முடியும். எனவே, அவ்வாறே செய்கின்றான்.

3. விலைபேதங் காட்டும் சர்வாதீனம் (Discriminating Monopoly)

இதுவரை, சர்வாதீனன் தனது உற்பத்திப் பொருளின் ஒவ்வோர் அலகையும் ஒரேமாதிரி விலைக்குத்தான் விற்கின்றான் என்று கருதினோம். எனினும், தனது விற்பனையைப் பல்வேறு 'அங்காடிகளுக்குள்' பிரித்து, ஒவ்வோர் அங்காடியிலும் வெவ்வேறான விலையை அவனால் ஏற்படுத்த முடியும். இதை 'விலைபேதங் காட்டுதல்' என்பர்.

இதற்கு ஒருசில உதாரணங்களைக் கொடுக்கிறேன். ஒரு செல்வ நோயாளிக்கும் ஏழை நோயாளிக்கும் ஒரேவிதமான அறுவைச் சிகிச்சை செய்த மருத்துவர், ஏழை நோயாளியிடமிருந்து குறைந்த கட்டணமும் செல்வ நோயாளியிடமிருந்து உயர்ந்த கட்டணமுமாக வசூலிக்கலாம். ஒரு மின்சாரக் கம்பெனி, வெளிச்சத்திற்காக உபயோகிக்கப்படும் மின் சாரத்திற்கு அதிகமாயும் விசைக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் மின்சாரத் திற்குக் குறைவாயும் கட்டணம் விதிக்கலாம். அதேபோன்று ஒரு ரயில்வே கம்பெனி ஒரே தூரத்திற்கு, ஒரே எடையுள்ள செம்பு, நிலக்கரி ஆகியவற்றை ஏற்றிச் செல்லும்போது, செம்பிற்கு அதிகக் கட்டணமும் நிலக்கரிக்குத் தாழ்ந்த கட்டணமும் விதிக்கலாம். மேலும், ஒரு சர்வாதீனன் வெளிநாட்டில் தனது பொருள்களைக் குறைந்த விலைக்குக் குவித்துவிட்டு (dumping), உள்நாட்டில் அதே பொருளை அதிக விலைக்கு விற்கலாம்.

ஒரே விலையில் விற்கப்படும் அலகுகள் அனைத்தும் ஒரே 'அங்காடியில்' விற்கப்பட்டனவாகச் சொல்லப்படும்; எனவே, விலை பேதங் காட்டும் சர்வாதீனன் எத்தனைவிதமான விலைகளில் தனது பொருளை விற்கின்றானோ அத்தனை அங்காடிகளையுடையவன் ஆவான். ஒரு ரயில்வே கம்பெனியின்மூலமாய் ஒருவன் அனுப்பும் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட வித்தியாசமான பொருள்களுக்கு எவ்வாறு

கட்டணமும் வேறுபடுகிறதோ, அதுபோன்றே சர்வாதீனனிடமிருந்து ஒருவன் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட அங்காடிகளில் வாங்க லாம்.

ஆனால், மலிவான அங்காடியில் (அதாவது, தாழ்ந்த விலையில்) கிடைக்கும் பொருள்களும் பணிகளும் கிராக்கியான அங்காடிக்கு எளிதில் மாற்றப்பட முடியாத நிலை இருந்தால்மட்டுமே, விலைபேதங் காட்டும் சர்வாதீனம் சாத்தியமாகும். இவ்வாறாக, ஒரு நிறுவனம் தனது பொருளை, அழகாய் உடுத்திவரும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மற்றவர்களுக்கு விற்பதைவிட உயர்ந்த விலைக்கு விற்க இயலாது. ஏனெனில், உயர்ந்த ஆடை அணிந்து வரும் வாடிக்கையாளர்கள், எளிய ஆடையில் அந் நிறுவனத்திற்குச் சென்று பொருளை வாங்கலாம்; அல்லது எளிய ஆடையிலுள்ள தங்களது பணியாளர்களையோ அல்லது நண்பர்களையோ அந் நிறுவனத்திற்கனுப்பித் தங்களுக்குத் தேவையான பொருளை வாங்கிவரச் செய்யலாம். (எனவேதான், ஹாலி வுட் சினிமா நட்சத்திரங்கள், கடையில் சரக்கு வாங்குவதற்கென்றே சில பணியாட்களை அமர்த்தியுள்ளனர்.) ஆனால், ஒருவன் மருத்துவ ரிடம் செல்லும்போது, உடனடியாகத் தனது உருவத்தை மாற்றிச் செல்ல இயலாது; ரயிலில் ஏற்றிச் செல்லப்படும் செம்பை நிலக்கரியாக மாற்றிவிட முடியாது; ஒளிக்காக உபயோகிக்கப்படும் மின்சாரத்தை, விசைக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் மின்சாரமாகக் காட்ட இயலாதவாறு வித்தியாசமான மீட்டர்கள் பொருத்தப்படுகின்றன. ஏற்றுமதி இறக்கு மதிச் செலவுகளிருப்பதால், ஒரு பொருளை அயல்நாட்டில் மலிவாகவும் உள்நாட்டில் கிராக்கியாகவும் விற்கும் நிலை ஏற்படும். எனினும், இவ்விரண்டு விலைகளுக்கும் அதிக வேறுபாடு இருக்குமாயின், அயல் நாட்டில் வாங்குவோர் அதை மறுபடியும் உள்நாட்டு நடப்பு விலைக்கும் குறைவாக உள்நாட்டு அங்காடியில் விற்று இலாபமடைய முடியும்.

ஒரு சர்வாதீனன் தனது விற்பனையைத் தேவைநிலை வெவ்வாறாக இருக்கும் பல அங்காடிகளுக்குள் பகுத்தளிக்க முடியுமாயின், ஒவ்வோர் அங்காடிக்கும் ஒவ்வொரு விலையை நிர்ணயித்து, மிகவும் அதிக இலாபத்தைப் பெறுவான். எவ்விதமான விலைநிலைகளை நிர்ண யித்தால் அவனது (மொத்த உற்பத்திக்கேற்படும்) இறுதிநிலைச் செலவுகள் ஒவ்வோர் அங்காடியிலுள்ள இறுதிநிலை வருவாய்க்குச் சமமாகுமோ, அவ்வவ் விலைகளில் தனது இலாபத்தை உச்சநிலைப் படுத்துவான். ஏனெனில், இவ்வாறு அவன் செய்தபின் தனது மொத்த உற்பத்தியை அதிகரிப்பதாலோ அல்லது குறைப்பதாலோ, அல்லது ஓர் அங்காடியில் விற்கப்படும் விற்பனையின் ஒரு பகுதியை மற்றோர் அங்காடிக்கு மாற்றுவதாலோ அவனுக்கு அதிக இலாபம் ஏற்படாது.

ஒரு சிறு விளக்க உதாரணம் நமக்குப் பயனுள்ளதாயிருக்கும். நமது அட்டவணையின்படி ஒரு சர்வாதீனனுக்குச் செலவுப் பட்டியல்கள் அமைவதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது அவன் ஒவ்வொரு சமயமும் தனது உற்பத்தியை 1,000 அலகுகளாக அதிகரிக்கவோ அல்லது குறைக்கவோ முடியும்; அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவு (மேலும் 1,000 அலகுகள் உற்பத்தி செய்ய ஏற்படும் செலவு) எப்பொழுதும் 16,000 ஷில்லிங்குகளாகவே உள்ளது. இப்பொழுது அவனுக்கு இரண்டு அங்காடிகள் உள்ளன என்று வைத்துக்கொள்வோம். இவற்றில் ஓர் அங்காடியில் தேவைப் பட்டியலானது நாம் அட்டவணையில் காட்டியபடியே அமைகிறது. எனவே, இந்த அங்காடியில் ஓர் அலகின் விலை 43 ஷில்லிங்குகளாக இருக்கும்போது, அவனது விற்பனையின் அளவு 14,000 அலகுகள் ஆகும்; அவனுடைய இறுதிநிலை வருவாய் 17,000 ஷில்லிங்குகளாக உள்ளது. மற்றோர் அங்காடியில் நமக்கு வேண்டிய தேவைப் பட்டியலின் பகுதி கீழ்க் காணும் முறையில் உள்ளதாகக் கொள்வோம்.

அளவு	ஓர் அலகின் விலை ஷி.	மொத்த வருவாய் ஷி.	இறுதி நிலை வருவாய் ஷி.
1,000	40	40,000	...
2,000	30	60,000	20,000
3,000	26	78,000	18,000
4,000	21	84,000	6,000

இந்த அங்காடியில் ஓர் அலகின் விலையை 27 ஷில்லிங்குகளாக நிர்ணயித்தால், அவனது இறுதிநிலை வருவாய் 18,000 ஷில்லிங்குகளாகும். எனவே, அவனது மொத்த உற்பத்தியின் அளவு (14,000 + 3,000) 17,000 அலகுகளாயிருக்கும்; அவனது மொத்த இலாபம் 602,000 + 78,000 – 572,000 = 108,000 ஷில்லிங்குகளாகும்—கொடுக்கப் பட்ட இச் சூழ்நிலையில் இதுவே அவன் அடையக்கூடிய உயர்ந்தபட்ச இலாபமாகும்.[1]

[1] என்னுடைய உதாரணங்கள் தெளிவானவைகளே என்று நம்புகிறேன். இங்குள்ள எண்களில் இறுதிநிலை வருவாய் (முதல் அங்காடியில் 17,000 ஷில்லிங்குகளாகவும், இரண்டாவது அங்காடியில் 18,000 ஷில்லிங்குகளாகவும்), இறுதிநிலைச் செலவைக் காட்டிலும் (16,000 ஷில்லிங்குகள்) அதிகமாகிறது. காரணம், அவன் ஒவ்வொரு சமயமும் 1000 அலகுகளாகத் தனது உற்பத்தியை மாற்றுகின்றான் என்ற எடுகோளை நாம் கொண்டதாகும். அதற்குப் பதிலாக ஒவ்வொரு சமயமும் அவன் ஒவ்வோர் அலகாக மாற்றினால் அவனுடைய இறுதிநிலைச் செலவு 16 ஷில்லிங்குகளாகவும், ஒவ்வோர் அங்காடியிலும் கிடைக்கும் இறுதிநிலை வருவாய் 16 ஷில்லிங்குகளாகவும் இருக்கும். இறுதிநிலைச் செலவும் அதே 16 ஷில்லிங்குகளாகவே இருக்கும். எனவே, இறுதிநிலை வருவாயும் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாயிருப்பதால் இலாபம் உச்சமானதாகும்.

இப் பல்வேறு அங்காடிகளிலும் தேவை நெகிழ்ச்சி வெவ்வேருக இருந்தால் மட்டுமே விலைபேதங் காட்டுதல் இலாபகரமானதாயிருக்க முடியும். விலைபேதங் காட்ட விரும்பும் சர்வாதீனர்கள் அநேகர் இருந்தபோதிலும், இந் நிபந்தனை இல்லாத காரணத்தால், அவர்கள் விலைபேதங் காட்டி இலாபமடைய முடிவதில்லை.

இரண்டு (அல்லது அநேக) அங்காடிகளில் தேவை நெகிழ்ச்சி அதிகமாயிருக்கும் அங்காடியில் தாழ்வான விலையே மிக இலாபகர மானது. ஒரு குறிப்பிட்ட விலையில் ஒரு பொருளின் தேவை நெகிழ்ச்சி, அதே விலையில் கிடைக்கக்கூடிய நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருள்களைச் சார்ந்தது. சர்வாதீனனின் பொருளைப்போன்ற ஒரு பொருள் வெளி நாடுகளிலிருந்து கிடைக்குமாயின், அது அப் பொருளுக்கு நெருங்கிய பதிலீட்டுப் பொருளாகும். எனவே, உலக அங்காடியில் விற்கப்படும் 'டம்பிங்' செய்யப்பட்ட பொருளின் விலையானது உள்நாட்டு அங்காடியின் விலையைக் காட்டிலும் தாழ்வாயிருக்கும். உள்நாட்டு அங்காடியானது இறக்குமதித் தீர்வையால் பாதுகாப்பளிக்கப் பட்டிருப்பின், இது மிகப் பொருந்தும். உற்பத்தியாளர் பொருளின் தேவை நெகிழ்ச்சி, அப் பொருளை உற்பத்திசெய்யத் தேவைப்படும் இதர பண்டங்களின் தேவை நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது. உதாரண மாக, பால்பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யத் தேவைப்படும் பால் அதிக நெகிழ்ச்சியுடையது. ஏனெனில், சாக்லெட், வெண்ணெய், பால்கட்டி போன்ற பால்பண்டங்கள், இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருள்களோடு போட்டியிட வேண்டியுள்ளன. எனவே, பால் விற்பனை போர்டு, பால் பண்டங்களின் உற்பத்தியாளர்களுக்கு விற்கும் பாலுக்குத் தாழ்ந்த விலையும், நேரடி நுகர்விற்காகத் தேவைப்படும் பாலுக்கு உயர்ந்த விலையும் நிர்ணயிக்கமுடியும். இதுபோன்றே, தொழிலில் உபயோகிக்கப்படும் மின்சாரத்திற்குக் குறைந்த கட்டணமும், வீட்டில் பயன்படும் மின்சாரத்திற்கு உயர்ந்த கட்டணமும் வழக்கத்தில் வசூலிக்கப்படுகின்றன.

வெளிநாட்டு அங்காடியில் 'டம்பிங்' செய்வதன் மூலம் உற்பத்தியை விரிவாக்கும்போது, இறுதிநிலைச் செலவு உயர்ந்து கொண்டுபோனல், உள்நாட்டு விலை ஏற்றமடையும்; இறங்கிக்கொண்டு போனல், தாழ்வடையும்; மாருதிருக்குமெனின், அது மாருமல் (மேற் கூறிய உதாரணத்தில் உள்ளதைப்போல்) இருக்கும்.

4. வாங்கல் சர்வாதீனம்
(Monopoly Buying)

ஒரு நிறுவனம் குறிப்பிட்டதொரு வகை உழைப்புப்போன்ற ஏதாவ தொரு உற்பத்திக் காரணியை வாங்குவதில் சர்வாதீன வலிமை யுடையதாயிருக்கலாம் என்பது மேலும் ஒரு சிக்கலை ஏற்படுத்துகிறது.

இது, அந்த உற்பத்திக் காரணியை ஏனைய நிறுவனங்களுக்கு விற்க முடியுமா அல்லது முடியாதா என்பதைப் பொறுத்தது. இவ்வாருக, தனது உற்பத்தியைப் பொறுத்தவரை, சர்வாதீன நிலையிலிருக்கும் ஒரு நிறுவனம், உற்பத்திக் காரணிகளை வாங்குவதைப் பொறுத்த மட்டில் சர்வாதீன நிலையில் இல்லாதிருக்கலாம்; எனவே, உற்பத்திக் காரணிகளின் அங்காடி விலையில் மற்ற நிறுவனங்களோடு போட்டி யிட்டு, அக் காரணிகளை வாங்க நேரிடும். மாருக, ஒரு நிறுவனம் மற்ற நிறுவனங்களோடு போட்டியிட்டு, அங்காடி விலையில் தனது பொருள்களை விற்க நேரிடலாம்; எனினும், அந்த நிறுவனம்மட்டுமே ஒரு பகுதியில் வேலைவாய்ப்புத் தரக்கூடிய நிலையில் சர்வாதீன வலிமை யைப் பெற்றுக் கூலிகளைக் கட்டுப்படுத்தலாம்.

தனது உற்பத்திப் பொருள்களில் சர்வாதீன நிலையிலுள்ள ஒரு நிறுவனத்தின் இறுதிநிலை வருவாய், அதனுடைய விற்பனை விலையைக் காட்டிலும் குறைவாக இருப்பதுபோன்று, உற்பத்திக் காரணிகளை வாங்குவதில் சர்வாதீன நிலையிலுள்ள ஒரு நிறுவனத்தின் இறுதிநிலைச் செலவு, அதன் உற்பத்திக் காரணியின் விலையைக் காட்டிலும் அதிகமாக இருக்கும். உதாரணமாக, ஒரு நிறுவனம் 10 பவுன்கள் வாரக் கூலியில் 5,000 வேலையாட்களை அமர்த்தியுள்ளனதெனக் கொள்வோம். அது, மேலும் 1,100 வேலையாட்களை அமர்த்த நேரிட் டால், 11 பவுன்கள் வாரக்கூலி கொடுக்க நேரிடலாம். அப்படி 11 பவுன்கள் கூலியில் அவர்களை அமர்த்திஞல், ஏற்கனவே வேலையி லிருப்பவர்களுக்கும் 11 பவுன்கள் கூலியே கொடுக்க வேண்டியுள்ளது. இல்லையெனில், பழைய உழைப்பாளிகள் அமைதியின்றியும் முதலாளி யோடு நல்லுறவின்றியும் கிளர்ச்சி செய்வர். எனவே, 1,000 வேலை யாட்களை அதிகமாக வேலைக்கமர்த்தும்போது, வாரத்திற்கு அவர் களுக்குமட்டும் கொடுக்கப்படவேண்டிய கூலியான 11,000 பவுன்கள் மட்டும் இறுதிநிலைச் செலவாகாது. அதோடு, ஏற்கெனவே அமர்த்தப் பட்டுள்ள 5,000 வேலையாட்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் வாரத்திற்கு ஒவ்வொரு பவுன் கூலி உயர்வதால், அவ்வுயர்வின் மொத்தத்தையும் கூட்டவேண்டும். இவ்வாறு இறுதிநிலைச் செலவு மொத்தம் 16,000 பவுன்கள் ஆகும்.

ஆகவே, உற்பத்திக் காரணிகளை வாங்குவதில் சர்வாதீன நிலையி லுள்ள ஒரு நிறுவனம், தான் போட்டி நிலையிலிருந்தால் எவ்வளவு உற்பத்தி செய்யமுடியுமோ, அதைக்காட்டிலும் குறைந்த அளவே உற்பத்தி செய்யும் என்னும் முடிவு ஏற்படுகிறது. ஏனெனில், முன்பை விட அதிகமான அளவு ஓர் உற்பத்திக் காரணியை உபயோகிக்கும் போது, ஏற்கெனவே உபயோகிக்கப்படும் உற்பத்திக் காரணிக்கும் அதிகவிலை கொடுக்க நேரிடுவதால், அவ் விலை அதிகரிப்பும் அதனுடைய இறுதிநிலைச் செலவில் சேரும். ஆகவே, அதனுடைய கட்டுப்பாட்டிற்

கப்பாற்பட்ட நிலையிலுள்ள உற்பத்திக் காரணிகளின் அங்காடி விலைகளைக் காட்டிலும், அதனுடைய இறுதிநிலைச் செலவுகள் மிக விரைவாக ஏறும். இந் நிலையில் அது தன்னுடைய இறுதிநிலைச் செலவையும் இறுதிநிலை வருவாயையும் சமப்படுத்தும் அளவிற்கு அதனுடைய உற்பத்தியும் அதற்கேற்பக் குறையும்.

5. பொதுவசதிப் பணிகள் (Public Utilities)

தண்ணீர், மின்சாரம், எரிவாயு ஆகிய வசதிகளைக் கொடுக்கவும், தந்தி, தொலைபேசி, ரயில் போக்குவரத்து ஆகிய பணிகளைச் செய்யவும் மேற்கொள்ளப்படும் வேலைகள் பொதுவசதிப் பணிகளில் அடங்கும். இவைகளெல்லாம் தல சர்வாதீனங்களாக அமைவதால், இவைகளைப் பொதுவசதிப் பயன்கள் என்று அழைக்கின்றோமே தவிர, அவசியமான தேவைகளை அளிப்பதால் அல்ல—ஏனெனில், தொலைபேசி வசதிகளைக் காட்டிலும் உணவு அத்தியாவசியமானது.

இவைகளுக்குத் தனிச் சிறப்பு வாய்ந்த தொழிலுற்பத்தித் தளவாடங்களும் துணைச்சாதனங்களும் பெருமளவு வேண்டியுள்ளன. எனவே, இவற்றின் மாருச் செலவுகள் மிக அதிகம். பொதுவாக, இவை மாறும் செலவுகளைக் காட்டிலும் அதிகமாகவும், சில சமயங்களில் மிக அதிகமாகவும் இருக்கும். இத் துறைகளில் புதிய நிறுவனங்கள் தோன்ருமல் தடைப்படுத்தப்பட நேரிடுவதற்கும், இவை இரும்பு, எஃகு தொழில்களைப்போன்று சர்வாதீனத்தில் பங்குபெற முற்படுவதற்கும் இந்த அம்சமே காரணமாகும். ஒரு கிராமத்திலுள்ள சினிமாக் கொட்டகையைப்போன்று, அவைகளின் அங்காடியின் விரிவு வரையறுக்கப்பட்டதாகும். அவைகளின் நிலமுதற் கருவிகளில் பெரும் பகுதியாக அமையும் ரயில் தண்டவாளங்கள், கேபிள்கள், குழாய்கள் அல்லது தந்திக் கம்பிகள் ஆகிய வசதிகளையுடைய பகுதிகளில் மட்டுமே அவற்றின் அங்காடி இருக்கமுடியும். ஓர் எஃகு தொழிலகம் தான் உற்பத்திசெய்யும் பொருள்களை எங்கு வேண்டுமாயினும் அனுப்பவும் விற்கவும் முடியுமாதலால், இப் பொருள்களுக்கு உலக அங்காடி உண்டு என்பது தெளிவு. ஆனுல், ரயில் போக்குவரத்து வசதி தண்டவாளங்களால் இணைக்கப்பட்ட இரண்டு இடங்களுக்கிடையேதான் செய்யப்படமுடியும். அதுபோன்றே, கேபிள்களாலும் மின்சாரக் கம்பிகளாலும் இணைக்கப்பட்ட நிலையங்களுக்கு மட்டுமே ஒரு மின்சார நிலையம் மின்சார வசதியை அளிக்கமுடியும். ஒரு பகுதியில் பொதுவசதிப் பணியொன்று ஏற்படுத்தப்பட்டிருந்தால், அப் பகுதியில் ஏற்படக்கூடிய தேவைத் அதிகரிப்பை, இருக்கின்ற கேபிள்களிலிருந்து மேலும் கம்பிகளை இழுப்பதன்மூலம் வெகு

மலிவாகச் சமாளிக்கமுடியும். ஆனால், புதிய நிறுவனங்களோ, புதிய கேபிள்கள், குழாய்கள், கம்பிகள் போடுவதன் மூலம் (அல்லது ரயில்வே யானால் நிரந்தரமான இணைப்பாதைகளைப் போடுவதன் மூலம்) மாத்திரமே அதிகரித்துள்ள தேவையைச் சமாளிக்கமுடியும். எனவே, புது நிறுவனங்கள் தடுக்கப்படுகின்றன. இருக்கின்ற பொதுவசதிப் பணிகள் சர்வாதீன இலாபத்தை அடைந்துகொண்டிருக்கலாம்; ஆனால், அதே துறையில், அதே பகுதிக்கு வசதிகளை அளிக்கப் புதிய நிறுவனம் தொடங்கப்பெற்றால் இரண்டுமே நஷ்டம் அடையலாம். எனவேதான், பொதுவசதிப் பணிகள் தல சர்வாதீனங்களாக அமைய நேரிடுகின்றன.

பொதுவசதிப் பணிகளின் மற்றோர் அம்சம் யாதெனில், அவைகள் பேதங்காட்டும் விலையை நிர்ணயிக்கமுடியும், நிர்ணயிக்கவும் செய் கின்றன என்பது. ஒரே எடையுள்ள பல பொருள்களை ஒரு குறிப் பிட்ட தூரத்திற்கு ஏற்றிச் செல்லும்போது, சாதாரணமாகப் பல கட்டணங்களை ரயில்வேக்கள் வசூலிக்கின்றன. உதாரணமாக, நிலக்கரி அல்லது ஏதாவதொரு கனிப்பொருளைக்காட்டிலும் மதிப்புயர்ந்த பொருளுக்கு உயர்ந்த கட்டணம் வசூலிக்கப்படுகிறது. (நிலக்கரிபோன்ற பொருள்களின் மொத்த மதிப்பில் அவற்றிற்கேற் படும் போக்குவரத்துச் செலவு அதிக விகிதாசாரம் உடையது; எனவே, இவ் வகையான பொருள்களின் போக்குவரத்துத் தேவை அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாகும்.) மின்சாரத்தை ஒருவன் ஒளிக்காகப் பயன்படுத்தும்போது உயர்ந்த கட்டணமும், விசைக்காக அல்லது உஷ்ணத்திற்காகப் பயன்படுத்தும்போது குறைந்த கட்டணமும் செலுத்துகின்றான்; எனவே, தனது மின்சாரத்திற்கு ஒரு மின்சாரக் கம்பெனி பல விலைகளை ஒருவனிடமிருந்து வசூலிக்கின்றது. (உஷ்ணத் திற்காக அல்லது விசைச் சக்திக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் மின்சாரத் தேவை அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாகும்; ஏனெனில், மின்சாரத்திற்குப் பதிலாக நிலக்கரியை இவைகளுக்குப் பயன்படுத்த முடியும்.) பொதுவசதிப் பணிகள் இவ் விதமாக விலைபேதங் காட்டுதல் சாத்திய மானதே; ஏனெனில், இப் பணிகளில் ஒன்றை ஓர் உபயோகத்தி லிருந்து மற்றோர் உபயோகத்திற்கோ அல்லது ஒரு நுகர்வோனிட மிருந்து மற்றொரு நுகர்வோனுக்கோ மாற்ற இயலாது. ரயில்வேயி லிருந்து குறைந்த கட்டணம் பெறுவதற்காகத் துணிமணியை நிலக் கரியாக மாற்றமுடியாது; விசைச் சக்திக்காக அளிக்கப்படும் மின் சாரத்தை வெளிச்சம் கொடுக்கப் பயன்படுத்தவேண்டுமாயின், 'பாயின்டுகளை' மாற்றவேண்டும்; அல்லது மீட்டர்களைத் தவறான முறைகளில் கையாளவேண்டும். ஆனால், இவ்விரண்டுமே சட்டப்படி குற்றங்கள். பத்திரிகைக்கு வழங்கப்படும் குறைந்த விலையில், ஒரு சாதாரண மனிதன் கேபிள்களை அனுப்பமுடியாது.

பொதுவசதிப் பணிகள் சர்வாதீனங்களாக, அதிலும் விலைபேதங் காட்டும் சர்வாதீனங்களாகப் பெரும்பாலும் அமைவதால், வழக்கத்தில் இவற்றைப் பொதுத்துறையினரே தம் உடைமையாக்கி நடத்துவர். இவ்வாறே பிரிட்டனில் இவைகள் நடத்தப்பெறுகின்றன. இவைகள் அரசாங்கத்தால் கட்டுப்படுத்தப்பட்டும் நடத்தப்பெறுவதுண்டு. எனவே, அரசாங்கம் இவைகளை எவ்வாறு கட்டுப்படுத்த முடியும் என்ற வினு எழுகிறது. இவைகள் தங்களின் மூலதனத்தில் குறிப்பிட்டதொரு சதவீத இலாபத்தையே அடையும்வழியில் அரசாங்கம் அந்த இலாப வீதத்தை நிர்ணயித்துவிடலாம். ஆனால், இவ் வழியைக் காட்டிலும் மேலானதோர் வழியுண்டு. அதாவது, அவைகளுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட திறமை இருக்குமாயின், சாதாரண இலாபம் கிடைக்கும் வகையில் அவைகளின் கட்டணங்களை நிர்ணயித்துவிடலாம். இவ்வாறு செய்யும்போது, அவைகளின் செலவுகளைக் குறைத்து அல்லது உற்பத்தித் திறமையை அதிகரித்து, அதன் விளைவாக இலாபத்தை அதிகரிக்கப் போதுமான அளவு தூண்டுகோல் இருக்க வேண்டும்.

சாதாரணமாக, ஒரு பொதுவசதிப் பணியானது தனது முழு ஆக்கத்திறமை அளவிற்குக் குறைவாகவே வேலைசெய்யும். இதற்குப் பல காரணங்கள் உள்ளன. முதலாவதாக, ஒரு குறிப்பிட்ட மாவட்டத்தில் ஒரு பொதுவசதிப் பணியைச் செய்யும்போது, அப் பணிக்கு அங்குள்ள தேவையைக் காட்டிலும் அதிக அளவுப் பணியைத் தரக்கூடிய மாறுமுதல் வேண்டும். உதாரணமாக, நல்ல சாலைகள் இல்லாததொரு நாட்டில் இரண்டு இடங்களுக்கிடையே ஒரு சில ரயில்கள்மட்டும் தற்போது தேவைப்படினும், நிரந்தரமாக அங்கு ரயில் பாதையை அமைத்துவிடுவது பயனுள்ளதே. அதிக ரயில்கள் பிற்காலத்தில் வேண்டியிருந்தால் அப் பாதையையே பயன்படுத்த முடியும். மேலும், ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு மின்சாரத்தை, பெரிய உற்பத்தி நிலையம் தனது முழுச் சக்திக்கும் குறைவாக உற்பத்தி செய்தபோதிலும், சிறிய உற்பத்தி நிலையத்தைக் காட்டிலும் மலிவாக உற்பத்தி செய்யலாம்.

தேவை திடீர் திடீரென்று மாறுகின்ற காரணத்தாலும் பொது வசதிப் பணிகள் எச்ச சக்தியுடையவையாயுள்ளன. உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள் சேகரித்துவைக்கப்பட முடிந்தாலொழிய, (எரிவாயு போன்று) ‘மிக உச்சமான’ தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்குப் பெரிய தொழிலகம் அவசியப்படுகிறது; ஆனால், தேவை அந்த உச்ச நிலைக்கும் குறைவாயுள்ளபோது, பொதுவசதிப் பணி தனது முழுத் திறமைக்கும் குறைவாகவே வேலை செய்யவேண்டியுள்ளது.

உற்பத்தித் தளவாடங்களும், துணைச்சாதனங்களும் நிறுவப்பட்ட பின்னர், தளர்ச்சியான காலத்தில் விளம்பரம் செய்தோ அல்லது அது

போன்ற மற்ற வழிகளிலோ தேவையை உச்சநிலைக்குக் கொண்டுவர முடியும் ; மாருக, தொழிலகத்தின் திறமை பாதிக்கப்பட்டு இறுதிநிலைச் செலவுகள் பெருமளவு உயருமாயின், அவ்வுச்சநிலையைத் தாழ்த்தவும் கூடும். கட்டணம் வசூலிக்கின்ற முறை, இக் குறிக்கோளை எய்தத் துணைசெய்யும். உதாரணமாக, கூட்டமே இல்லாத சமயங்களில் ரயில்வேக்கள் மலிவான கட்டணங்களைக் வசூலிக்கலாம். பகல் நேரங் களைக் காட்டிலும் இரவு நேரங்களில் தொலைபேசியின்மூலம் பேசு வதற்குக் குறைந்த கட்டணம் இருக்கலாம். மின்சாரத்திற்குச் சில குறிப்பிட்ட நேரங்களில் தேவை நெருக்கடி ஏற்பட்டால், அந்த நேரங் களில் உபயோகிக்கப்படும் ஒவ்வோர் அலகு மின்சாரத்திற்கும் உயர்ந்த கட்டணவீதம் நிர்ணயிக்கப்படலாம்.

உற்பத்தித் தளவாடங்களும் துணைச் சாதனங்களும் அவற்றின் முழுச் சக்திக்கும் குறைவாக வேலைசெய்தால், மாருச் செலவுகள் அதிகரித்துக்கொண்டிருக்க நேரிடுவதில்லை. எனவே, இறுதிநிலைச் செலவிற்குச் சமமாயிருக்கும் விலை மாருச் செலவினைச் சரிக்கட்ட முடியாது ; அதாவது, மொத்தச் செலவுகளில் ஒரு பகுதியைமட்டுமே, ஒருவேளை பாதிக்கும் குறைவான பகுதியைமட்டுமே அவ் விலை சரிக்கட்ட முடியும். இதற்கு என்ன செய்யவேண்டும்? ஒவ்வோர் அலகின் விலையும், சராசரி மொத்தச் செலவிற்குச் சமமாக இருக்கும்படி விலையை நிர்ணயிப்பது ஒரு வழியாகும். இவ் விலை பொதுவாக இறுதி நிலைச் செலவைக்காட்டிலும் மிக ஏற்றமாயிருக்கும். ஆனால், உற்பத்தி அளவினை அதிகரிக்கும்போது, அதிகரிக்கப்படும் அலகுகளின் செலவு களைச் சரிக்கட்டக்கூடிய விலைகளைக் கொடுக்கத் தயாராயிருக்கக்கூடிய நுகர்வோரின் தேவையைத் திருப்தி செய்வது சமூகத்திற்கு நன்மை யானதாகும்.

இப் பிரச்சினைக்குச் சாத்தியமானதொரு வழியும் உண்டு. அவ் வழி இரு முனைக் காப்பு வரி (two-part tariff) விதிப்பாகும். பிரிட்டனி லுள்ள மின்சார நிலையங்களும் தொலைபேசிப் பணி நிலையங்களும் இவ் வழியைப் பின்பற்றுகின்றன. எரிவாயு உற்பத்தி நிலையங்கள் பலவற்றிலும் இவ் வழியே மேற்கொள்ளப்படுகிறது. நுகர்வோனிட மிருந்து இருவகையான கட்டணங்களை வசூலிப்பதே இவ் வழியாகும். இவற்றில் ஒன்று சாதாரணமாக மூன்று மாதங்களுக்கொரு முறை வசூலிக்கப்படும் நிரந்தரமான கட்டணமாகும். தொலைபேசிக்கு வாடகைக் கட்டணமாக (rental charge) வசூலிக்கப்படுவது இதற்கு எடுத்துக்காட்டாகும். நுகர்வின் அளவிற்குத் தகுந்தாற்போல் இக் கட்டணம் மாறுவதில்லை. அதாவது, நுகர்வோன் அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ ஒரு வசதியைப் பயன்கொண்டாலும் அல்லது பயன் கொள்ளாமலிருந்தாலும், அவன் இக் கட்டணத்தைச் செலுத்த வேண்டும். அந்த நிலையத்தின் மாருச் செலவுகளனைத்தையும் இக்

கட்டணங்களின் வாயிலாக வரும் மொத்தத் தொகை ஏறக்குறையச் சரிக்கட்டும். 'இரண்டாவது கட்டணம், பயன்படுத்தப்பெறும் அவ் வசதியின் ஒவ்வோர் அலகிற்கும் வசூலிக்கப் பெறுவதாகும். இது இறுதி நிலைச் செலவினைச் சரிக்கட்டும்.

சமுதாயத்தின் கண்ணோட்டத்தில் நோக்கும்போது, இவ்வாறு வசூலிக்கப்படும் முறை சாத்தியமானதாயின், அதுவே மிகச் சிறந்த வழியாகும். தண்ணீர் வசதிப் பணிக்குப் பெரும்பாலும் மாறும் கட்டணமே கிடையாது. தண்ணீர்க் குழாய்கள்போன்ற எல்லா நிலை முதற் கருவிகளையும் அமைத்தபின், தண்ணீர் சப்ளை செய்யப்படுவதற் கேற்படும் இறுதிநிலைச் செலவு மிகக் குறைவேயாகும்; அதோடு, மக்களின் நலனைக் கருதி, அவர்கள் தங்களிஷ்டம்போல் தண்ணீரை உபயோகிக்க விட்டுவிடுவதும் நன்று. இதுபோன்றே ஒரு பாலம் அதிகமாகப் பயன்படும்போது ஏற்படும் அதிகப்படியான செலவும் மிகக் குறைவு. எனவே, அப் பாலத்தைக் கடப்பவர்களிடம் சுங்கம் வசூலிப்பதற்குப் பதிலாக, அப் பாலத்தை அவர்கள் தங்களிஷ்டப்படி கடக்க விட்டுவிட்டுப், பாலத்திற்கேற்படும் செலவினை வரியிலிருந்து சரிக்கட்டுவதே அறிவுடைமையாகும். (பாலத்திற்கருகிலுள்ள நிலங்களின் சொந்தக்காரர்களின் மீது ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வரி விதிக்கலாம்; ஏனெனில், பாலம் கட்டப்பட்டிருப்பதால் அந்த நிலங்களின் மதிப்பு உயர்ந்துவிடுகிறது.)

6. பொறிவழித் தொழில்களில் கார்ட்டெல்கள் (Cartels in Manufacturing Industries)

ஒரு தொழிலுள்ள புகழ் வாய்ந்த நிறுவனங்கள் தம்முடைய சொந்தத் தனித் தன்மையை ஒதுக்கிவைத்துவிட்டு, எல்லாம் ஒன்று சேர்ந்து ஒரே தொகுப்பாக அமையலாம்; அல்லது ஒரு நிறுவனம் மற்ற நிறுவனங்களை உட்கொண்டதாக இருக்கலாம். இவ்வித ஐக்கியத்தின் (amalgamation) விளைவாகப் புதிதாய்த் தோன்றும் நிறுவனம் ஒன்றை அமெரிக்காவில் 'டிரஸ்டு' (Trust) என்று அழைக்கின்றனர்.

ஒரு தொழிலுள்ள நிறுவனங்கள் தத்தம் தனித் தன்மைகளை ஒதுக்கிவைக்காமல், பொதுநன்மையைக் கருதிப் பொதுவானதொரு சர்வாதீனக் கொள்கையைப் பின்பற்றும் நோக்கத்தோடு ஒன்றுக அமைவதும் உண்டு. இவ்விதத் தொகுப்பானது வழக்கத்தில் கார்ட்டெல் (Cartel) எனப்படும்.

ஒரு கார்ட்டெல் சர்வதேச முறையிலும் அமையலாம். கப்பல் மாநாடுகளை (Shipping Conferences) இதற்கு ஒரு சிறந்த சான்

ருகக் கொள்ளலாம்; இம் மாநாட்டில், ஒரு குறிப்பிட்ட மார்க்கத்தில் சம்பந்தப்பட்ட பல்வேறு நாட்டுக் கப்பல் கம்பெனிகள் சுமைகூலி, (freight), பிரயாணிகள் கட்டணம் ஆகியவற்றை எந்த அளவிற்கு வசூலிப்பதென்று முடிவுசெய்யும். (அதே சமயம், தங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தள்ளுபடிகள் கொடுப்பதன்மூலம் அவர்களின் வாடிக்கையை இழக்காதிருக்க முயற்சி செய்யும். ஒரு வாடிக்கையாளன் ஆறு மாதங்கள் அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட காலம்வரை தனது பொருள்களை மாநாட்டுக் கப்பல்களில் ஏற்றுமதி செய்துவருவானுயின், அவன் முந்திய பருவங்களில் செலுத்திய கட்டணத்திலிருந்து 10 சதவீதம் தள்ளுபடி பெறுவான்.) உலக யுத்தத்திற்கு முன்பு இரும்பு-எஃகு தொழில், ரசாயனத் தொழில்போன்ற அநேக துறைகளில் இவ்விதச் சர்வதேச கார்ட்டெல்கள் இருந்தன. பெட்ரோலியப் பொருள்களுக்கு ஒரு சர்வதேசக் கார்ட்டெல் இருந்தாக 1952ஆம் ஆண்டில் அமெரிக்கா வெளியிட்ட செய்தியிலிருந்து அறியவருகிறேம்.

ஒரு தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை அதிகமாயிருந்தால் இவ்வித ஒப்பந்தத்திற்கு வருவது மிகவும் கடினமாகும். பல தொழில்களில் அமையும் கார்ட்டெல்கள் ஒரு நாட்டிற்குள்ளேயே பெரும்பாலும் அமைவதற்கு இது ஒரு காரணமாகும். மேலும், அநேக நாடுகள் இறக்குமதிசெய்யப்படும் பொருள்களின்மீது வரிவிதித்தோ அல்லது வேறுவழிகளில் அவற்றின் இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்தியோ, தங்களுடைய உற்பத்தியாளர்களுக்குப் போட்டியின்றிப் பாதுகாப்பளிப்பதும் மற்ருெரு காணமாகும். இரண்டு உலகப் போர்களுக்குமிடைப்பட்ட காலத்தில் ஜெர்மனியில் கார்ட்டெல்கள் புகழுடன் விளங்கின. 1923ஆம் ஆண்டில் இவைகளுக்கென இயற்றப்பெற்ற சட்டத்தால் இவைகள் மேலும் வளர்ச்சியடைந்தன. அச் சட்டப்படி, ஒரு கார்ட்டெல் முறையீட்டு மன்றம் (Cartel Court) ஏற்படுத்தப்பெற்றது. பொதுமக்களுக்குத் தீங்கிழைக்கப்படாத வழியில் ஒரு கார்ட்டெலின் உறுப்பினர்கள் தங்களுக்குள் உடன்படும்படி இம் மன்றம் கட்டாயப்படுத்தியது.

பல நிறுவனங்கள், தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களுக்குக் குறைந்தபட்ச விலையை ஏற்றுக்கொள்வதற்காக ஒரு கார்ட்டெலை அமைத்தால், அது நீண்ட நாட்களுக்கு நிலைக்க முடியாது. ஏனெனில், குறைந்த அளவே உற்பத்திசெய்ய உத்தரவு பெறும் நிறுவனங்கள், தங்களுடைய விற்பனையை விரிவாக்கி அதிக இலாபம் பெறுவதற்கு விலையைத் தாழ்த்தத் தூண்டப்படலாம். அப்போது இரகசியத் தள்ளுபடிபோன்ற மறைவான வழிகளையோ அல்லது கார்ட்டெலிலிருந்து விலகிப்போகும் வெளிப்படையான முறைகளையோ இவை கையாளலாம். ஆகவே, பெரும்பாலும் கார்ட்டெலின் நிறுவனங்கள், தம் மொத்த விற்பனையில் ஒவ்வொன்றும் எந்த அளவு விற்க

வேண்டுமென்பதைத் தீர்மானித்து, அதற்கென ஒரு மத்திய விற்பனை ஏஜன்ஸியை ஏற்படுத்தலாம். நிறுவனம் ஒவ்வொன்றும் தான்தான் உற்பத்தி செய்யவேண்டிய அளவுபற்றிய உத்தரவை இதன்மூலமாகவே பெறும்; அதோடு தான் பெறவேண்டிய தொகையையும் இதன் மூலமாகவே அடையும். மேலும், விற்பனையாகாத இருப்பைத் தவிர்ப்பதற்காக (இருப்பு இருக்குமாயின், விலைகள் தாழலாமென நம்பி, வாங்குவோர் குறைந்த அளவே வாங்குவாராகையால்), ஒவ்வொரு நிறுவனமும் அதிக பட்சம் எவ்வளவு உற்பத்தி செய்யலாமென நிர்ணயிக்கப்படலாம். ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தனக்குத் தனக்குக் கொடுக்கப்பட்ட அளவிற்குமேல் உற்பத்தி செய்யக்கூடாது.

ஒரு தொழிலில் ஏற்கெனவே ஒரு தொகுதியாகக் கருதப்படும் பல உற்பத்தியாளர்கள், தங்களின் உற்பத்தியை கட்டுப்படுத்தி அதிக இலாபத்தை அடையக் கூடுமாயினும், ஒரு கார்ட்டெலை அமைக்க அவர்கள் மேற்கொள்ளும் உடன்படிக்கை ஏற்பாடுகள் தோல்வியடைய லாம். ஏனெனில், ஒவ்வொருவரும் தாம் தாம் விரும்புகின்ற அளவை உற்பத்தி செய்வதற்குக் கேட்கும் கோரிக்கையை மற்றவர்கள் ஒத்துக் கொள்ள வேண்டுமே! மொத்த உற்பத்தியில் பெருமளவு உற்பத்தி செய்துவந்த நிறுவனங்கள் அதே அளவை இப்போதும் உற்பத்தி செய்யக் கோரலாம். புகழ் பெற்ற நிர்வாகத் திறமையாலோ, அல்லது வேறு எந்தக் காரணத்தாலோ விரிவடைந்துவரும் நிறுவனங்கள், தாங்கள் இதற்குமுன் உற்பத்தி செய்த அளவைக்காட்டிலும் அதிகமான அளவு வேண்டுமென விரும்பலாம். மேலும், உற்பத்தித் தளவாடங்கள் போன்ற மாறுச் சொத்துகளைப் பெருமளவில் கொண்டுள்ள நிறுவனங் களின் 'உற்பத்தித் திறமை' மிக அதிகமாயிருக்குமாதலால், அவை கள் தமது திறமைக்கேற்ற அளவை உற்பத்தி செய்வதற்கு அனுமதி கேட்கலாம். எனவே, பல நிறுவனங்களுள்ள ஒரு தொழிலில் உற்பத்தி யாளர்கள் சமரசமாகித் தங்களின் உற்பத்தி அளவினை நிர்ணயிக்கும் முறையில் கார்ட்டெலை ஏற்படுத்துவது கடினம். எனினும், அத் தொழிலில் ஒரு சில நிறுவனங்கள் மட்டுமே இருக்குமாயின், இச் சமரச ஏற்பாடு சாத்தியமானதே. உதாரணமாக, பெருமளவு உற்பத்தித் தளவாடங்களைக்கொண்ட இரும்பு-எஃகு தொழில்களைப் போன்ற தொழிலில் தொழில்நுட்ப நன்மைகள் இருக்குமாயின், அங்குக் கார்ட்டெல் அமைவது சாத்தியமானதே; அல்லது வெடியுப்புப் போன்றதொரு கச்சாப் பொருள் ஒரு குறிப்பிட்ட இடத்தில் மட்டுமே கிடைக்குமாயினும், அல்லது சாயம் காய்ச்சும் தொழில், இதர ரசாயனத் தொழில்கள் போன்றவற்றில் பயன்படுத்தப்படும் இரகசியச் செய்முறைகள் ஒரு தொழிலில் இருக்குமாயினும், அங்குக் கார்ட்டெல் அமைவது பொதுவாகச் சாத்தியமானதே. ஆனால், உற்பத்தியாளர் களின் எண்ணிக்கை அதிகமாயிருக்கும்போது, அரசாங்க நடவடிக்கை

களால் அவர்கள் கட்டாயப்படுத்தப்பட்டாலொழிய, அவர்கள் சர்வாதீனச் செயல்களுக்காக உடன்படுவது மிகவும் கடினமாகும்.

ஒரு கார்ட்டெல் அமைக்கப்பட்டபின், அது நிரந்தரமாக நிலை பெறுவது கடினம். ஏனெனில், கார்ட்டெலுக்குள்ளோ அல்லது வெளியிலோ உள்ள நிறுவனங்களிடமிருந்து அதற்குப் பல கேடுகள் ஏற்படலாம். எவ்வாறெனில், காலம் கழியக் கழிய, சூழ்நிலைகள் மாறுபட்டு, கார்ட்டெலின் அங்கத்தினர்களில் சிலரின் 'பற்றுறுதி' மாறலாம். எல்லா அங்கத்தினர்களுடைய பற்றுறுதியையும் நிலைபெறச் செய்வது மிகக் கடினம். சில நிறுவனங்கள், தங்களின் பொருள்களை முன்பைவிட அதிகமாக நுகர்வோர் தேவைப்படுகின்றனர் என்று அறியலாம்; ஆனால், தங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்ட அளவிற்குமேல் உற்பத்திசெய்ய முடியாதாகையால், தாங்கள் உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய பகுதியை மற்ற நிறுவனங்கள் செய்கின்றனவே என்று கார்ட்டெலின் மேல் வெறுப்படையலாம். மேலும், தொழில்நுட்ப முன்னேற்றத்தையுடைய சில நிறுவனங்கள் மற்றவைகளைக்காட்டிலும் விரைவாக வளர்ச்சியடைய முடியும். எனவே, கார்ட்டெலிலிருந்து அடையும் பயன்களைக்காட்டிலும் அதிலிருந்து வெளியேறி, குறைந்த விலையில் அதிகஅளவு விற்பனை செய்து அடையும் பயன் சிறந்ததென்று அதிலிருந்து வெளியேறலாம். நிற்க, கார்ட்டெல் அமையும் தொழிலின் உற்பத்திப் பொருள்களுக்குத் தேவை குறையுமாயின், நிறுவனங்கள் அனைத்தும் தம் முழுத் திறமையுடன் உற்பத்தி செய்ய இயலாது. எனவே, எச்சத்திறன் காணப்படும் சில நிறுவனங்கள், அத் திறனையும் பயன்படுத்தி உற்பத்தியை அதிகரிப்பதோடு, அவற்றைக் குறைந்த விலைக்கு விற்று அதிக இலாபமடையலாமென்று தூண்டப்படலாம். இவ்வாறாக, அரசாங்கத்தின் ஆதரவின்றி அமையும் கார்ட்டெல்கள் ஒரு சிறிது காலத்திற்குப்பின் முடிவடைய நேரிடும்; அங்கத்தினர்களின் உற்பத்தி அளவுகள் மறுபடியும் மாற்றி நிர்ணயிக்கப்பட்டால், அவைகள் திரும்பவும் அமையலாம். அவ்வாறு மறுபடியும் அமையும் போது, முன்பு கார்ட்டெலில் உறுப்பினர்களல்லாத 'வெளியாரையும்' (outsiders) கார்ட்டெலில் சேர்த்தால் மட்டுமே அது நிலைபெற முடியும். எனவே, கார்ட்டெலுக்கு வெளியேயுள்ள நிறுவனங்கள் எவ்வாறு அதற்கு ஆபத்தை விளைவிக்கமுடியும்என்பதைப் பார்ப்போம்.

கார்ட்டெலுக்கு வெளியேயுள்ள உற்பத்தியாளர்கள் நல்வாய்ப் புடையதோர் நிலையில் உள்ளனர் என்று கூறவேண்டும். ஏனெனில், உற்பத்தியளவினைக் கார்ட்டெல் கட்டுப்படுத்தும்போது ஏற்படும் சர்வாதீன விலையில் அவர்கள் தங்களிஷ்டப்படி உற்பத்தியை அதிகரித்துப் பெருமளவில் இலாபம் அடையமுடியும். விலையினை உயர்த்துவதிலோ அல்லது அதை நிலைநிறுத்துவதிலோ கார்ட்டெலுக்கு அதிக வெற்றி கிடைக்குமாயின், அத் தொழிலில் புதிய நிறுவனங்கள்

புகுவதற்கும், 'வெளியிலுள்ள' பழைய நிறுவனங்கள் தங்களின் உற்பத்தி அளவினை விரிவாக்குவதற்கும் தூண்டுகோல் ஏற்படும். இவ்வாறு 'வெளியிலுள்ள' நிறுவனங்களின் உற்பத்தி அளவு அதிகரிக்கும்போது, நடப்பு விலையைக் கார்ட்டெல் நிலைநாட்ட வேண்டுமாயின், (தேவை அதிகரித்தாலொழிய) தனது உற்பத்தியைப் பெருமளவில் கட்டுப்படுத்தவேண்டும். இவ்வித நிலை தொடர்ந்து ஏற்பட்டுக்கொண்டேயிருக்குமாயின், ஒரு குறிப்பிட்ட நிலைக்குப்பின் கார்ட்டெல் தான் தாங்கமுடியாத இக்கட்டான நிலைமையை அடையும். எனவே, இந் நிலையில் கார்ட்டெல் முறிவடையும்; அல்லது மாற்றி அமைக்கப்படும். அவ்வாறு மாற்றி அமைக்கப்படும்போது 'வெளியிலுள்ள' நிறுவனங்கள் (விலைகள் குலைந்துவிட்டு நஷ்டமடைவதைக் காட்டிலும்) கார்ட்டெல் நிலைபெறுவதற்காக அதில் சேரும்.

இவ்வாறாக, ஒரு கார்ட்டெல் தனது அங்கத்தினர்களின் விசுவாசத்தை நிலைத்திருக்கச் செய்யவும், வெளியிலுள்ள உற்பத்தியினை அதிக அளவு விரிவடையாமல் தடுக்கவும் முடிந்தால் மட்டுமே, அது விலைகளை நிலைநாட்டமுடியும்.

7. பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டங்கள் (Commodity Control Schemes)

1929—32ஆம் ஆண்டுகளில் ஏற்பட்ட உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தத்தின் விளைவாக, விவசாயப் பண்டங்களின் விலைகள் மிகவும் தாழ்ந்தன. உதாரணமாக, 1929ஆம் ஆண்டில் ஒரு டாலருக்குமேல் இருந்த கோதுமையின் விலை 1933-ல் 39 சென்டுகளுக்கு வீழ்ச்சியுற்றது; அதேபோன்று ரப்பரின் விலையும் 8 பென்சுகளிலிருந்து 2 பென்சுகளுக்குத் தாழ்ந்தது. எனவே, விவசாயிகளில் பெரும்பாலானோர் மிகவும் பாதிக்கப்பட்டுத் தொல்லைப்பட்டனர். இவ்விதச் சூழ்நிலையில்தான் 1930—35 வரை விவசாயிகளுக்குப் பாதுகாப்பளிப்பதற்காக அநேக நாடுகள் பற்பல தேசிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டன. இதே காலத்தில்தான் 'பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டங்கள்' என்ற அகில தேசிய நடவடிக்கையும் மேற்கொள்ளப்பட்டது.

விவசாயப் பண்டங்கள் அனைத்தும் பெரும் எண்ணிக்கையிலுள்ள விவசாயிகளால், ஏறக்குறைய நிறைவுப் போட்டியின் நிலையில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. பிரிட்டனில் பெரும்பாலும் விவசாயக் கூலியாட்களே சாகுபடி செய்கின்றனர். அவர்களுக்குக் குறைந்தபட்சக் கூலிகளைச் சட்டம் நிர்ணயம் செய்துள்ளது. ஆனால், இவ்விரண்டு அம்சங்களும் பிரிட்டனுக்கே உரியனவாகும். அநேக நாடுகளில் சிறிய அளவுப் பண்ணைகளோ அல்லது குடும்பப் பண்ணைகளோதாம் காணப்படுகின்றன. எனவே, ஒரு விவசாயி தனது குடும்பத்தினரைக்

கொண்டே எல்லா வேலைகளையுமோ அல்லது பெரும்பாலான வேலைகளையோ செய்கின்றான். விவசாயத்தில் நல்ல பலன் இல்லாத காலத்திலுங்கூட அவன் தனது பண்ணையைக் கைவிடாமல், தனது பண்ணைக்குத் தானே சொந்தக்காரனாக இருக்கவேண்டுமென விரும்பலாம். எனவே, தனது பண்ணையைக் குறைந்த விலைக்கு விற்கவோ அல்லது தனக்குக் கடன் கொடுத்தவர்களுக்கு அதை விட்டுவிடவோ அவன் விரும்புவதில்லை. தனக்குத் தானே முதலாளியாக இருக்கவேண்டுமென்றே அவன் விரும்பலாம். இன்றேல், விவசாயத்தில் அவனுக்கு அதிகப் பற்றுதல் இருக்கலாம்; அல்லது தனக்குப் பிரியமான மற்றொரு நல்ல வேலை அவனுக்குக் கிடைக்காமல் இருக்கலாம். இவ்வாறாக, விவசாயிகளில் பெரும்பாலானோர், தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களின் விலைகளை மிகத் தாழ்ந்தபோதிலுங் கூட, விவசாயத்தையே தங்களது தொழிலாகக்கொண்டு எப்பொழுதும் போல் கடினமாக உழைக்கின்றனர். ஒருவேளை முன்பைவிடக் கடினமாகவும் உழைக்கலாம். உழைப்பதற்கு நிலம் உள்ளது; அதில் மரப்பயிர்கள் சாகுபடி செய்யப்பட்டிருப்பின், பொறுக்கப்படவோ அல்லது வடிக்கப்படவோ பழங்கள் அல்லது கொட்டைகள் அல்லது பால் அங்கு உள்ளன. பொறிவழித் தொழில்களில் உள்ளதைப்போன்று, கச்சாப் பொருள்களை வாங்கவும், எந்திரங்களைப் பழுதுபார்க்கவும் அல்லது புதுப்பிக்கவும் வேண்டிய நடப்புச் செலவுகள் இங்கு அதிகம் கிடையா. பெருவாரியான சிறப்புப் பயிர்ப் பண்ணைகளிலும், பெரிய தோட்டப் பயிர்ப் பண்ணைகளிலும் இருப்பதுபோல் கூலிக்கமர்த்தப் பட்ட வேலையாட்களே இருந்தாலும் பரவாயில்லை; விவசாயத்திற்கு மோசமான காலம் வரும்போது, குறைத்துக் கூலி கொடுத்தாலும் அவர்கள் ஏற்றுக்கொள்வர். ஏனெனில், வேறு வேலைகளுக்குச் செல்ல அவர்கள் பொதுவாக விரும்புவதில்லை; அல்லது அவர்களுக்கு வேறு வேலை கிடைப்பதில்லை.

எனவேதான், 1929 முதல் 1932 வரை நிலவிய பெரு மந்த காலத்தில் வீவசாயப் பண்டங்களின் விலைகள் வீழ்ந்தபோதிலும், விவசாய விளைச்சல்கள் அவ்வளவாகக் குறையவில்லை. பொறிசெய் பொருள்களின் விலைகளோ விவசாயப் பொருள்களின் விலைகளைக் காட்டிலும் குறைந்த அளவு தாழ்ந்தபோதிலும், அவற்றின் உற்பத்தி மூன்றில் ஒரு பங்கிற்குமேல் குறைந்துவிட்டது—அவற்றின் உற்பத்தி குறைந்த காரணத்தினால் அவைகளின் விலைகள் அவ்வளவாகத் தாழவில்லை என்பது இங்குக் குறிப்பிடத்தக்கது.

பின்வரும் ஆய்விற்கு நான் கொடுக்கப்போகும் சான்றுகள் 1930 முதல் 1939 வரையுள்ள காலத்திலிருந்து எடுக்கப்பட்டதெனினும், அந்த ஆய்வினைப் பொதுவானதாகவே கருதுவோம். 1929ஆம் ஆண்டிற்கு முன்பே பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டங்கள் இருந்தன;

இனிமேலும் இருக்கும்.[1] பன்னாட்டு வர்த்தக அமைப்பு (International Trade Organization) ஒன்றை ஏற்படுத்துவதற்காக, யுத்தத்திற்குப் பின், ஹவானா சாஸனமானது (Havana Charter) வரையப் பெற்றது; அப் பன்னாட்டு வர்த்தக அமைப்பு ஒருபோதும் தோன்ற வில்லையெனினும், பிரிட்டன் உட்படப் பல நாடுகள் கொள்கையளவில் அச் சாஸனத்தை ஏற்றுக்கொண்டன. உற்பத்தியாளர்கள் உபரியாகப் பொருள்களை உற்பத்திசெய்துவிட்டால், அதன் விளைவாக வேலை யின்மையும் துன்பமும் ஏற்படுகின்றன. எனவே, இவ்வாறான உபரியை அவர்கள் உற்பத்தி செய்து இன்னல் அடையாதவாறு செய்வதற்கான பல திட்டங்கள் அச் சாஸனத்தில் இடம்பெற்றன. இன்றும், அநேக நாடுகள் விவசாயிகளுக்கென்று பல தனி உதவிகளைச் செய்து வருகின்றன.

எவ்வாறாயினும், இவ்வித நடவடிக்கைகள் விரும்பத்தக்கவையா, அல்லவா என்ற வாதத்தைப் பிறகு பார்ப்போம். அவற்றின் செயல் அமைப்பை, அதாவது, அவைகள் எவ்வாறு செயற்படுகின்றன என்பதை மட்டும் இங்கு ஆராய்வோம்.

ஒரு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யும் விவசாயிகள் அனைவரும் ஒன்று சேர்ந்து, தாங்களாகவே கார்ட்டெல் ஒன்றை அமைக்க இயலாது; ஏனெனில், அவர்களின் எண்ணிக்கை பொதுவாகப் பல்லாயிரக்கணக்கிலோ அல்லது கோடிக்கணக்கிலோகூட இருக்கும். அதேபோன்று கனிப்பொருள்கள் வகையிலும் கார்ட்டெலை அமைக்க முடியாது. எனவே, விவசாயப் பண்டங்களின் விலைகளைக் கட்டுப் படுத்த மேற்கொள்ளும் திட்டங்கள் வெற்றிபெறவேண்டுமாயின், ஒரு நாட்டின் அரசாங்கமோ அல்லது பல நாடுகளின் அரசாங்கங்களோ அத் திட்டங்களைச் செயற்படுத்தவேண்டும்.

தான் விரும்பின், ஓர் அரசாங்கம் தனது விவசாயிகளின் உற்பத்திப் பொருள்களுக்கு அவர்கள் குறைந்தபட்ச விலைகளைப் பெறுவர் என உறுதியளிக்க முடியும். இவ் விலைகளில் உள்நாட்டுத் தேவையினைப் பூர்த்தி செய்யும் அளவிற்கு விவசாயிகளால் உற்பத்தி செய்ய இயலவில்லையெனின், இதைச் செயற்படுத்துவது மிக எளிதாகும்.

[1] தற்போது (மே, 1963) கோதுமை, சர்க்கரை, தகரம் ஆகிய பண்டங்களை ஏற்றுமதி இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளுக்குள் அவைகளைப்பற்றி ஒப்பந்தங்கள் உள்ளன. கோதுமை ஒப்பந்தம் பன்முகமான ஒப்பந்த முறையாகும் (multi-lateral contract system); இம் முறையில் உற்பத்திக் கட்டுப்பாடுபற்றி ஷரத்து ஒன்றுமில்லை. சர்க்கரை, தகரம்பற்றிய ஒப்பந்தங்களின்படி ஏற்றுமதி அளவானது மாறக்கூடியது; தகரத்திற்கு விலை நிலைப்படுத்தும் இருப்பு உண்டு. 1957—58-ல் ரஷ்யாவிலிருந்து தகரம் ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டபோதிலும், 1958—59-ல் விலைகளை நிலையாக்குவதற்காகத் தகர ஒப்பந்தத்தின்படி, தகர உற்பத்தியின் அளவு கட்டுப்படுத்தப்பட்டது.

ஏனெனில், பற்றுக்குறையைப் போக்கும் அளவிற்குமட்டும் தேவைப் படும் பொருள்களைமட்டும் வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்வது எளிது. ஆனால், இதனால் ஏற்படும் பளுவானது அப் பொருள்களை நுகரும் உள்நாட்டு மக்களின்மேல் விழுகிறது. தங்களுடைய விவசாயி களின் வருவாயை அதிகரிப்பதற்காக, அவர்கள் உலக அங்காடி விலை களைக்காட்டிலும் அதிக விலை கொடுக்க நேரிடுகிறது. அதோடு, இறக்குமதி கட்டுப்படுத்தப்படுவதால், உலக அங்காடி விலை மேலும் தாழ்ந்து, அதனால் ஏற்படும் பளுவானது அயல்நாட்டு உற்பத்தியாளர் களின்மேல் விழுகிறது.

ஆனால், காப்பு உறுதி விலையானது (guaranteed prices) அந் நாட்டில் விற்கப்படக்கூடிய அளவைக்காட்டிலும் அதிக அளவு உற்பத்தி செய்யத் தூண்டுமாயின், இதனால் அரசாங்கத்திற்குச் செலவுகள் ஏற்படும். கோதுமை உற்பத்தியைப் பொறுத்தமட்டில் ஃபிரான்சு நாட்டில் இவ்வாறே ஏற்பட்டது. 1930 முதல் 1939 வரை ஃபிரெஞ்சு அரசாங்கம் தனது விவசாயிகள் உற்பத்தி செய்துவந்த இதர பொருள் களுக்குக் கொடுத்ததைப்போன்று, கோதுமைக்கும் குறைந்தபட்ச விலைக்கு உத்தரவாதம் கொடுத்தது. இன்னும் சில நாடுகளும், சிறப் பாக மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகளும் இவ்வாறே செய்தன.

கணிசமான அளவு சாதாரணமாய் ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருளுக்குக் குறைந்த விலை உத்தரவாதம் கொடுக்கப்படுமாயின், இப் பிரச்சினை மேலும் சிக்கலுடையதாகும். இறக்குமதியைக் கட்டுப் படுத்துவதன்மூலம் உத்தரவாதம் பெற்ற விலையை உள்நாட்டு அங்காடியில் நிலைநிறுத்திவிடலாம். ஆனால், உபரியை என்ன செய் வது? ஒன்று, அவ்வரசாங்கம் அதைச் சேகரித்து வைக்கவேண்டும் அல்லது நஷ்டத்திற்கு ஏற்றுமதி செய்யவேண்டும்—'டம்பிங்' செய்ய வேண்டும்.[1]

இதற்கு மற்றொரு வழியும் உண்டு. அதாவது, ஏற்றுமதியில் அடையும் நஷ்டத்தை ஈடுசெய்யும் அளவிற்கு உள்நாட்டின் விலையைச் சரிக்கட்டவேண்டும். அநேக நாடுகள் இவ்வாறே செய்துள்ளன. உதாரணமாக, நிலக்கரியைப் பொறுத்தமட்டில், 1930ஆம் ஆண்டின் சட்டப்படி பிரிட்டன் இவ்வாறே செய்தது. நிலக்கரிக்குக் குறைந்தபட்ச விலைகளை நிர்ணயித்து, ஒவ்வொரு நிலக்கரிச் சுரங்கமும் உள்நாட்டு விற்பனைக்காக எவ்வளவு உற்பத்தி செய்யவேண்டுமென்று கோட்டாக் களையும் நிர்ணயித்தது; எஞ்சிய நிலக்கரியைத் தாழ்ந்த விலைகளில் வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்தது. இதுபோன்றே ஆஸ்திரேலிய

1 அல்லது, அமெரிக்கா 700,000 முதல் 1,000,000 டன்கள்வரை கோதுமை யைப் பாக்கிஸ்தானுக்கு 1953-ல் கொடுத்து (இந்தியாவிற்கும் பாக்கிஸ்தானுக்கும் தன்னுடைய கோதுமையை வாங்கக் கடனுதவி செய்ததுபோல்) விடவேண்டும்.

மக்கள் தங்கள் நாட்டில் உற்பத்தியான சர்க்கரைக்கு, வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட விலைகளைக் காட்டிலும் உயர்ந்த விலை கொடுத்தனர். 1930—39-ல் ஒரு முறை ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட சர்க்கரையின் விலை டன்னுக்கு 10 பவுன்களாக இருந்தபோது அவர்கள் 24 பவுன்கள் கொடுக்க நேரிட்டது.

1930—39-ல் ஆஸ்திரேலியா தனது வெண்ணெய்க்காக ஏற்படுத்திய திட்டம் மற்றொரு வழியை எடுத்துக்காட்டுகிறது. ஏற்றுமதி விலை ஒரு பவுண்டுக்கு 10 பென்சுகளாக இருந்தபோது, ஆஸ்திரேலிய மக்கள் 1 ஷில்லிங் 3 பென்சு விலை கொடுத்து வாங்கினர். உற்பத்தியில் ஐந்தில் இரண்டு பங்கு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டது. ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளனும் ஒரு பவுண்டு வெண்ணெய்க்கு 2 பென்சுகள் வீதம் பூலுக்குச் (Pool) செலுத்தவேண்டும். பின், ஏற்றுமதி செய்யப்பெற்ற ஒவ்வொரு பவுண்டு வெண்ணெய்க்கும் 5 பென்சுகள் வீதம் உதவிக் கொடை அளிக்கப்பட்டது. எனவே, ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளனும் தான் உற்பத்தி செய்த வெண்ணெயை உள்நாட்டில் விற்றாலும் அல்லது ஏற்றுமதி செய்தாலும் ஒவ்வொரு பவுண்டுக்கும் 1 ஷில்லிங் 1 பென்னி விலையே பெற்றான். வெண்ணெயை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடாக ஆஸ்திரேலியா இருப்பினும், நியூஸிலாந்திலிருந்தும் இதர நாடுகளிலிருந்தும் வெண்ணெய் இறக்குமதி செய்யப்படாமலிருப்பதற்காக, ஒவ்வொரு பவுண்டு இறக்குமதி வெண்ணெய்க்கும் 6 பென்சுகள் வீதம் சுங்கவரி விதிக்கப்பட்டது.

எனினும், தேவை, அளிப்புபற்றிய அடிப்படையான பொது உண்மையை எந்த அரசாங்கமும் நிராகரிக்க முடியாது. ஒரு பண்டத்தின் விலையை ஏற்றுவதற்கான ஒரே வழி அதன் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்துவதாகும். 1933ஆம் ஆண்டிலிருந்தே விவசாயப் பொருள்களின் விலைகளை உயர்த்துவதற்காக அமெரிக்கா பற்பல நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டதெனினும், உற்பத்திக் கட்டுப்பாட்டு வழியையும் அது மேற்கொண்டது; இன்றும் மேற்கொண்டு வருகிறது.[1] 1930—39-ல் கோட்டாக்களின் முறையில் பிரிட்டனின் நிலக்கரி உற்பத்தியானது கட்டுப்படுத்தப்பட்டது. (யுத்தத்தின்போது இக் கட்டுப்பாடு நீக்கப்பட்டது; பின் இதுவரை அக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டம் கொண்டுவரப்பட

[1] அமெரிக்க அரசாங்கம் அநேக பண்ணைப் பொருள்களின் உயர்ந்தபட்ச விலைகளுக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கிறது. அதன் விளைவாக ஒரு பண்டம் அதிக அளவில் இருப்பாகிவிட்டால், அது விளைவிக்கப்படும் நிலப்பரப்பைக் குறைக்கும்படி விவசாயிகளை அவ்வரசாங்கம் கேட்டுக்கொள்ளலாம். (இதனால் பாதிக்கப்படும் விவசாயிகளில் ⅔ பகுதியினர் இதை ஒப்புக்கொள்ளவேண்டும்.) இல்லையெனில், உத்தரவாதம் செய்த அதிகபட்ச விலையை அரசாங்கம் அதிகமாகக் குறைக்கலாம். இப்பொழுது (1963) அது மிக அதிக அளவு கோதுமை இருப்பையும் இதர பண்ணைப் பொருள்களின் இருப்பையும் கொண்டுள்ளது; எனவே, இவைகள் சாகுபடி செய்யப்படும் நிலம் குறைக்கப்படுகின்றன.

வில்லை. நிலக்கரிக்குள்ள தேவை அண்மையில் அதிகரித்திருப்பினும், யுத்தம் முடிந்தவுடன் அதாவது, நிலக்கரி பற்றுக்குறை காலத்தில் இருந்த தேவையைக் காட்டிலும் குறைவாகத்தான் இன்றுள்ளது.)

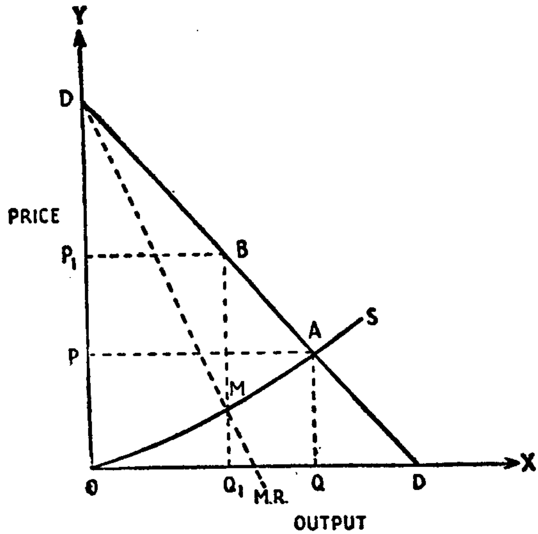
ஆனால், ஒரு பண்டத்தைப் பெருமளவில் ஏற்றுமதி செய்யும் ஒரு நாடுமட்டும், அதனுடைய உற்பத்தியினைக் கட்டுப்படுத்தி, அப் பண்டத்தின் உலக அங்காடி விலையை ஏற்றினால், இதர நாடுகள் அதை அதிகமாக உற்பத்திசெய்ய முற்படும். இந் நிலை அடிக்கடி ஏற்பட்டுள்ளது. இதற்குப் பல சான்றுகள் உள்ளன. மலேயாவும் இதர பிரிட்டிஷ் ஆட்சிப் பகுதிகளும் (territories) 1922ஆம் ஆண்டிலிருந்து தங்களின் ரப்பர் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தின. எனவே, ரப்பர் விலை ஏற்றமடைந்த காரணத்தால், டச்சுக் கிழக்கிந்தியத் தீவுகளும் இதர நாடுகளும் ரப்பர் உற்பத்தியைப் பெருக்கியதன் விளைவாக இத் திட்டம் 1928-ல் கைவிடப்பட்டது. 1930ஆம் ஆண்டிலும், அதற்குப் பின்னரும் ரப்பரின் விலை தாழ்வடைந்ததற்கு இதுவே காரணமாகும். பருத்தியின் மொத்த உலக உற்பத்தியில் பாதி அளவு, தானே உற்பத்தி செய்துவந்த அமெரிக்கா 1930—39-ன் முற்பகுதியில் தனது பருத்தியின் அளவைக் கட்டுப்படுத்திற்று; இன்றும் கட்டுப்படுத்திவருகிறது. ஏனைய நாடுகளில் பருத்தி உற்பத்தி அதிகரிக்கப்பட்டதன் விளைவாக, இன்று அதனுடைய பங்கு 40 சதவீதத்திற்குக் குறைந்துவிட்டது. 1920—29-ல் உலக மொத்த உற்பத்தியில் பிரேஸில் மட்டும் 60 சதவீதக் காப்பியை உற்பத்தி செய்தது; இவ்வுற்பத்தியை அது கட்டுப்படுத்தியதன் விளைவாக இப்பொழுது 45 சதவீதமே அது உற்பத்தி செய்யமுடிகிறது.

எனவே, ஒரு பண்டத்தை ஏற்றுமதி செய்யும் முக்கிய நாடுகள் ஒன்றுசேர்ந்து பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டத்தை செயல்படுத்தினால் மட்டுமே, உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தி விலையை ஏற்றமுடியும் என்பது வெளிப்படை. தனிப்பட்ட முறையில் ஒரு நாடு கட்டுப்பாட்டுத் திட்டத்தை மேற்கொள்வதைக்காட்டிலும் இம் முறை சிறந்தது; ஏனெனில், இம் முறையின்படி கட்டுப்பாட்டால் ஏற்படும் பளுவை ஒரு நாடு மட்டும் தாங்கிக்கொள்ளத் தேவையில்லை. உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தத்தின்போது ரப்பர், தகரம், தேயிலை, சர்க்கரை, இதர பண்டங்கள் ஆகியவற்றிற்கு இவ்விதக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டங்களை அமலாக்குவதற்காகப் பல அரசாங்கங்கள் ஒன்றுசேர்ந்தன.

இவ்விதத் திட்டம் உற்பத்தியாளர்கள் நன்மையடைவதற்குப் பெரும் வாய்ப்பினைக் கொடுக்கலாம். உதாரணமாக, ஒரு பண்டத்தின் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்கும் குறைவாக இருக்கின்ற விலையில் அப் பண்டம் விற்கப்படுவதாகக் கொள்வோம். அதன் உற்பத்தி அளவினைக் குறைத்தால் மொத்த வருவாயானது கணிசமான அளவு அதிகரிக்கும். அதே சமயத்தில் மொத்தச் செலவுகள் குறையும்.

வளர்ந்துசெல் செலவுநிலையில் அப் பண்டம் உற்பத்தி செய்யப் படுமாயின், ஓர் அலகின் சராசரி செலவும் குறையும். கீழ்க்காணும் விளக்கப்படத்தில் இது காட்டப்பெறுகிறது.

OS என்ற அளிப்புக் கோடு (நிறைவுப் போட்டியிலுள்ள அத் தொழிலின் இறுதிநிலைச் செலவின் தொகுப்புக் கோடு) *DD* என்னும் தேவைக் கோட்டை *A* என்ற புள்ளியில் வெட்டும். இந்த நிலையில் *OQ* உற்பத்தி அளவாகவும், *OP* விலையாகவும் உள்ளன (இதில் $OP = QA$). இவ் விலையில் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒன்றுக்குக் குறைவாக உள்ளது. மாறுச் செலவுகளுக்காக இருக்கும் மொத்தத் தொகையும் இலாபமும் (இலாபம் இருந்தால்) *OPA* என்ற பரப்பால் காட்டப்பெறுகின்றன. இது மாறுச் செலவுகளைச் சரிக்கட்டாமல் இருக்கலாம்; எனவே, இத் தொழிலே நஷ்டத்தில் வேலை செய்துகொண்டிருக்கலாம்.



இப் படத்தில் புள்ளியிடப்பட்ட கோடு இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடாகும். இது அத் தொழிலின் அளிப்புக் (அல்லது இறுதிநிலைச் செலவு) கோட்டை *M* என்ற புள்ளியில் வெட்டுகிறது. உற்பத்தி அளவு OQ_1 அளவிற்குக் கட்டுப்படுத்தப்பட்டால், விலை OP_1-க்கு உயர்த்தப் படுகிறது. மாறுச் செலவுகளுக்காக இருக்கும் தொகையும் இலாபமும் சேர்ந்து உச்சமாக்கப்படுகின்றன. OP_1BM என்ற பரப்பில் இது காட்டப்பெறுகிறது. இப் பரப்பு *OPA* என்ற பரப்பைக் காட்டிலும் அதிகமானதாகும்.

கட்டுப்பாட்டுத் திட்டங்களைச் சில நாடுகள் மேற்கொள்ளும்போது, அப் பண்டங்களை இறக்குமதி செய்து நுகரும் முக்கிய நாடுகளின் அரசாங்கங்கள் அத் திட்டங்களைப் பழித்துரைக்கும் என்பது உண்மை. அதோடு சர்வாதீன இலாபத்தை அடையக்கூடிய அளவிற்கு இத் திட்டங்கள் விலைகளை உயர்த்தமுடியாது. பெரும்பாலும் இவ்விதத் திட்டங்களால் ஏற்படும் விலை, இத் திட்டங்களை ஆதரிப்போர் கூறுவது போல் 'உற்பத்தியாளர்களுக்கும் நுகர்வோருக்கும் நியாயமான' விலையாக அமையலாம். எனினும், உற்பத்தியாளர்கள் அனைவரும் ஒன்றுசேர்ந்து, ஒரு தனிச் சர்வாதீனனைப்போல் நடந்துகொண்டால், எந்த அளவிற்கு அவர்கள் இலாபம் அடையமுடியும் என்பதை மேலே கொடுக்கப்பட்ட விளக்கப்படத்திலிருந்து அறியலாம்.

ஒரு தொழில்துறையிலுள்ள கார்ட்டெல், ஒற்றுமையைப் பெறுவதில் மட்டுமன்றி, கார்ட்டெலுக்குள்ளும் வெளியிலும் ஏற்படுகின்ற அபாயங்களைச் சமாளிப்பதிலும் பல இன்னல்களை அடைகின்றது என மேலே கண்டோம். அதுபோன்றே, அரசாங்கத்தின் வலுக்கட்டாயமான நடவடிக்கைகளினால் விவசாயிகளுக்கு அதிக நன்மை ஏற்படினும், அவர்களும் ஒரு கார்ட்டெல் அடைகின்ற இன்னல்களை அடைய வேண்டியுள்ளது.

இத் திட்டத்திலுள்ள ஒவ்வொரு நாடும் எந்த அளவிற்கு தன்தன் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டும் என்பதைப்பொறுத்தே ஒப்பந்தம் ஏற்படவேண்டியுள்ளது. இது நடைபெற இயலாததாகவும் உள்ளது. எவ்வாறெனில், ஒவ்வொரு நாடும் முன்பு எந்த அளவிற்கு உற்பத்தி செய்தது அல்லது ஏற்றுமதி செய்தது என்ற அடிப்படையில் அந்தந்த நாட்டிற்கு உற்பத்திக் கோட்டாவை அல்லது ஏற்றுமதிக் கோட்டாவை நிர்ணயிப்பதுதான் சாதாரண வழியாகும். உதாரணமாக, முந்திய ஓர் ஆண்டின் அல்லது மூன்று ஆண்டுகளின் உற்பத்தியில் 80 அல்லது 70 சதவீதம் என்று நிர்ணயிக்கப்படலாம். ஆனால், அவ்வாறு செய்வதற்கு ஆதாரமாக எடுத்துக்கொண்ட வருடம் ஒரு நாட்டிற்குப் பாதகமாயிருப்பின், அவ்வாண்டை அது ஒப்புக்கொள்ளாது. ஏனெனில், விளைச்சல் குறைவினாலோ அல்லது வேறு எந்தக் காரணத்தாலோ அதன் உற்பத்தி அக் குறிப்பிட்ட ஆண்டில் பெருமளவு குறைந்திருக்கக்கூடும். மற்றொரு நாட்டின் உற்பத்தியானது அதிகரித்துக்கொண்டே வருமாயின் அவ்வதிகரிப்பையும் கணக்கிட்டுத் தனக்குக் கோட்டாவை நிர்ணயிக்கவேண்டுமென அது கோரலாம். இன்னும் சில நாடுகளில் தனி இயல்புடைய இக்கட்டுகள் இருக்குமாயின், தங்களுக்குச் சாதகமாகக் கோட்டாக்கள் நிர்ணயிக்கப்படாதபோது அவைகள் அத் திட்டத்தில் சேரமாலிருக்கக்கூடும். இவ்வாறாக, திட்ட முயற்சிகளெல்லாம் பயனற்றுப்போகலாம்.

திட்டத்தை ஏற்படுத்துவதில் அவர்கள் வெற்றியடைந்தாலும்கூட, திட்டத்திலுள்ள நாடுகளாலேயே ஆபத்துகள் ஏற்படவும்கூடும். அதாவது, சில நாடுகள் தங்களின் பேர அளவுகளைப்பற்றிய ஒப்பந்தத்தை நிறைவேற்ற மனமில்லாமலோ அல்லது முடியாமலோ இருத்தல் கூடும். உற்பத்தி செய்யும் ஒவ்வொரு நாடும் தான்தான் உற்பத்தி செய்யவேண்டிய கோட்டா அளவிற்கு உற்பத்தி செய்து செயல்பட வேண்டும். எனவே, ஒவ்வோர் அரசாங்கமும் இதைச் செயல்படுத்துவதற்குரிய நிர்வாகப் பணியாளர்களைக் கொண்டுள்ளதா? அவர்கள் இலஞ்சம் வாங்காதவர்கள்தாமா? ஒப்பந்த அளவிற்குமேல் திருட்டுத்தனமாக ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டால் அதை அவர்கள் தடுக்கமுடியுமா? விலைகள் ஏறிய பின்னர் தம் உற்பத்தித் திறனின் முழு அளவிற்குப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்து, இவ்வுயர்ந்த விலைகளில் முழுப் பயனடைய அனுமதிக்கப்படவில்லையென்று சில உற்பத்தியாளர்கள் வன்மையாக எதிர்ப்புத் தெரிவிக்கும்போது, பொருள் உற்பத்திக் கட்டுப்பாட்டை அமல் நடத்துவதற்கு அரசாங்கமே முன்வருமா?

இறுதியாக, 'வெளியார்' உண்டாக்கும் சிக்கல்களும் உள்ளன. உற்பத்தி செய்யும் சில நாடுகள் இத் திட்டத்தில் சேராமலிருக்கவும் கூடும். இதன் விளைவாக, திட்டத்திலுள்ள நாடுகள் தங்களின் உற்பத்தி அளவினைக் கட்டுப்படுத்தி விலைகளை ஏற்றும்போது, அதில் இடம் பெறுத நாடுகள் இவ் விலை ஏற்றத்தின் பயனைக் கருதித் தங்கள் இஷ்டம் போல் உற்பத்தியை அல்லது ஏற்றுமதியை அதிகரிக்கும். இவ்வாறே ஒவ்வொரு பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டத்தின்போதும் ஏற்பட்டுள்ளது. எனவே, திட்டத்திலுள்ள நாடுகள் மேலும் தங்களின் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தவேண்டிய இக்கட்டு ஏற்பட்டுள்ளது. உதாரணமாக, 1931ஆம் ஆண்டின் சர்க்கரைத் திட்டம் 1935ஆம் ஆண்டில் கைவிடப்பட்டது. இவ்விடைக் காலத்தில் 'வெளியாரின்' உற்பத்தியானது உலகத்தின் மொத்த உற்பத்தியில் 50 சதவீதத்திலிருந்து 70 சதவீதத்திற்கு அதிகரித்தது.'

எனவே, ஒரு பண்டத்தின் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டத்தின் ஒப்பந்தம் ஏற்படுதல் சாத்தியமே என்றுலுங்கூட, அத் திட்டம் எப்பொழுதாவது முறிவடையும் என்று முடிவாகக் கூறலாம்.

இத் திட்டங்களைப்பற்றிய இரண்டு கருத்துரைகளைத் தெரிவிக்காமல் என்னல் இருக்க முடியவில்லை.

முதலாவதாக, இத் தொழிலிலிருந்து நீக்கப்பட்டிருக்கக்கூடிய திறன்குறைந்த உற்பத்தியாளர்களை இவைகள் பாதுகாக்கின்றன. இதன் விளைவாகத் திறன்மிக்க உற்பத்தியாளர்களின் முன்னேற்றம் பாதிக்கப்படுகிறது. கடந்த செயல்நிலைகளின் அடிப்படையில் நிர்ணயிக்கப்படும் கோட்டாக்களின் விளைவே இது. மேலும், மிகச் சிறப்பான

சலுகை முறைகளில் நடத்தப்படக்கூடிய உற்பத்தியாளர்களும், அவர்கள் வாழும் நாடுகளும் ஒரு தனிப்பட்ட இன்னலையடைய நேரிடுகிறது. ஏனெனில், மற்ற உற்பத்தியாளர்களின் உற்பத்திச் செலவுகளைக்காட்டிலும் இவர்களின் செலவுகள் மிக அதிகமாயிருக்கும். 'அடிப்படைத் தேவைப் பொருள்களான உணவுப் பண்டங்கள், மூலப் பொருள்கள் ஆகியவற்றின் அங்காடிகளில், ஓரளவிற்காகிலும் ஒழுங்கு முறையை நிலவச் செய்வதற்குப் பெரும்பாலும் கையாளப்படும் முறை, மிக்க திறமையும் குறைந்த உற்பத்திச் செலவும் கொண்ட பகுதிகளில் ஏற்படும் உற்பத்தியைக் குறைப்பதுதான் என்பது ஒரு விசித்திரமான உண்மையாகும்' என்று 1934—35ஆம் ஆண்டிற்கான உலகப் பொருளாதார சர்வே (பக்கம் 96–7) கூறுகிறது.

இரண்டாவதாக, இவ்வகையான திட்டம் குறுங்காலத்தில், சிறப்பாக நடப்பு விலையில் தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாயிருக்கும்போது, உற்பத்தியாளர்களுக்கு அதிகப் பயனை அளிப்பதாயிருப்பினும், நீண்ட காலத்தில் ஏற்படும் விளைவுகள் அவர்களுக்கு அவ்வளவு சாதகமானவைகளாய் இல்லாதிருக்கலாம். அவர்களின் உற்பத்திப் பண்டத்திற்கு விலை ஏறும்போது, அதிலும் அதிகமாக ஏறும்போது, ஏனையோர் அப் பண்டத்தை அதிக அளவில் உற்பத்தி செய்யத் தூண்டப்படுவதோடு, செயற்கைப் பொருள்களும் இதர பொருள்களும் பதிலீடு செய்யப்படவும், நடைமுறையிலுள்ள பதிலீட்டுப் பொருள்கள் செம்மைப்படுத்தப்படவும் நேரிடும். ஒரு பண்டத்திற்குத் தாழ்ந்த விலை இருக்கும்போது, அதனால் உற்பத்தியாளர்கள் பாதிக்கப்பட்ட போதிலும், அது அப் பண்டத்தின் தேவையை அதிகரிக்கவும், புது உபயோகங்களை அப் பண்டத்திற்கு ஏற்படுத்தவும் சக்திவாய்ந்ததாயிருக்கிறது. உயர்ந்த விலையானது இதற்கு மாறான விளைவுகளை ஏற்படுத்தும்.

8. சர்வாதீனத்தின் விரிவு
(The Extent of Monopoly)

வழக்கிலுள்ள பொருளின்படி, தனியார் சர்வாதீனம், அது எண்ணப்படுவதைக்காட்டிலும் குறைவாகவே உள்ளது. அநேக மேலை நாடுகளில் இதற்கு முரண்பாடான முறையில் தனியுரிமை பெற்ற பேட்டன்டுகள் அனுமதிக்கப்பட்டிருப்பினும், சர்வாதீனம் சட்டத்தால் விலக்கப்பெற்றுள்ளது. அமெரிக்கா 1890ஆம் ஆண்டிற்குப் பின் கொண்டிருந்த டிரஸ்டுக்கு விரோதமான சட்டம், ஸ்டாண்டர்டு ஆயில் கம்பெனி முதல் புகைப்படத் தொகுப்புகள் வரையுள்ள பேர்போன சர்வாதீனங்களை அல்லது குற்றம் சாட்டப்பெற்ற சர்வாதீனங்களைத் தகர்த்தெறிந்துள்ளது. பிரிட்டனின் பொதுச் சட்டம்

(Common Law) வர்த்தகத் தடைகளை நீக்கியும், சர்வாதீன நடவடிக்கைகளை ஆராய்வதற்கென்று ஒரு நிரந்தரக் கமிஷனை ஏற்படுத்தியும் உள்ளது. பெயர்பெற்ற சில நிறுவனங்கள் தம் தொழிலில் முன்னேறிவருவதால், அவைகள் சர்வாதீனங்களாகக் கருதப்பட்ட போதிலும், உண்மையில் அவைகள் எவ்விதச் சர்வாதீன வலிமையையும் உடையவை அல்ல. தம் திறமையினால்மட்டுமே அவை தம் பெயர்பெற்ற நிலைமைகளைப் பேணுகின்றன.

இருப்பினும், சில நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்களின் தொகுப்புகள் சட்டப்படி விலக்கப்பட்டிருப்பினும், சர்வாதீனங்களாகவே நடைமுறையில் உள்ளன. ஆனால், தங்களுடைய இலாபத்தை உச்சநிலைப்படுத்தும் அளவிற்கு உயர்ந்த விலைகளை அவைகள் நிர்ணயிப்பதில்லை. உயர்ந்த விலைகள் அவர்களின் பண்டங்களுக்குப் புதிய பதிலீட்டுப் பொருள்களை அல்லது இருக்கின்ற பதிலீட்டுப் பொருள்களின் மேம்பாட்டை ஏற்படுத்தலாம் என்று அவர்கள் பயப்படுகின்றனர் ; அல்லது பொதுமக்களின் எதிர்ப்பிற்கும், ஒருவேளை பகிஷ்கரித்தலுக்கும் தாங்கள் ஆளாக நேரும் என அவர்கள் அஞ்சலாம். அல்லது தமது சர்வாதீன நடவடிக்கைகளை அரசாங்கம் ஆராய்ந்து அவற்றிற்கு ஒரு முடிவு ஏற்படுத்தவும், ஒருவேளை தங்களுடைய விலைகளைக் கட்டுப்படுத்தவும், இல்லையெனில், தம் தொழில்களை நாட்டுமயமாக்கவும் வழியாயிருக்கலாம் என்றும் அவர்கள் பயப்படலாம்.

பொது வசதிப் பணியைப் போன்றதொரு சர்வாதீனத்தை அரசாங்கம் கொண்டிருக்கும்போதோ அல்லது அதைக் கட்டுப்படுத்தும்போதோ உச்சமான இலாபத்தை அடையவேண்டுமென்று அது சாதாரணமாக விரும்புவதில்லை. அதுபோன்றே, அரசாங்கத்தின் ஆதரவுபெற்ற பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டம் போன்ற திட்டங்கள் உச்சமான இலாபத்தில் நோக்கமுடையன அல்ல.

எனவே, இறுதிநிலைச் செலவையும் இறுதிநிலை வருவாயையும் சமப்படுத்தி, ஒரு சர்வாதீனன் தனது இலாபத்தை உச்சநிலைப் படுத்துவான் என்ற எடுகோளைக்கொண்ட பொருளாதாரப் பகுத்தாய்வு பயனற்றது என்பது பொருளன்று. அது நடைமுறைக்குச் சிறிது ஒவ்வாததாயிருக்கலாம். எனினும், சர்வாதீனன் ஒருவன் அல்லது சர்வாதீன முறையில் செயல்படும் உற்பத்தியாளர்களின் தொகுதி, தனது உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்துவதன்மூலம் நுகர்வோரின் இழப்பில் எவ்வாறு இலாபம் அடைய முடியுமென்பதை அது விளக்குகிறது. விலை பேதங்காட்டுதல்பற்றி நான் கொடுத்திருக்கும் (அடுத்துள்ள குறிப்பையும் இணைத்த) சுருக்க ஆய்வானது, ஒரு பண்டத்திற்குப் பல விலைகள் ஏற்படுவது சாத்தியமானதும் இலாபகரமானதுமே

என்பதை விளக்குகிறது. மேலும், பொது வசதிப் பணிகள் பேதங்காட்டும் விலைகளை நிர்ணயிப்பதேன்? பால் விற்பனை போர்டு, நேரடியாகப் பாலை நுகர்வோருக்கு நிர்ணயிப்பதைக்காட்டிலும், பால் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வோருக்குத் தாழ்ந்த விலைகளை நிர்ணயிப்பதேன்? சில நாடுகள் தங்களின் உற்பத்தியாளர்களுக்குக் குறைந்த பட்ச விலைகளை உத்திரவாதம் செய்துவிட்டு, அவர்களின் உபரியான பொருள்களை உலக அங்காடியில் 'டம்பிங்' செய்ததேன்? என்ற கேள்விகளுக்கும் அது விளக்கம் தருகிறது.

சர்வாதீனத்தின் விளைவுகளை, முதலாளித்துவத்தின் நன்மைகளும் தீமைகளும் என்ற பொது ஆய்வின் ஒரு பகுதியாகவே நான் கருதுகின்றேன். சர்வாதீனத்தை, அதன் சாதாரணப் பொருள்களில் மட்டுமே இவ்வதிகாரத்தில் ஆய்ந்துள்ளேன். சர்வாதீனத்தைப்பற்றி, சிறப்பாகத் தனியார் சர்வாதீனத்தைப்பற்றிச் சாதாரணமாக மிகுத்து எண்ணப்படுவதைக்காட்டிலும் அது குறைவாகவே உள்ளது. ஆனால், சர்வாதீனத்தைப்பற்றி அல்லது நிறைவு குன்றிய போட்டியைப் பற்றிப் பேசுவதற்கு நிறைய இருக்கிறது. அநேக உற்பத்தியாளர்கள் தங்களின் சொந்த விலைகளையே நிர்ணயிக்கமுடியும். அடுத்துவரும் அதிகாரத்திற்கு இதுவே தலைப்பாகும்.

குறிப்பு

விலை பேதங்காட்டும் சர்வாதீனம்

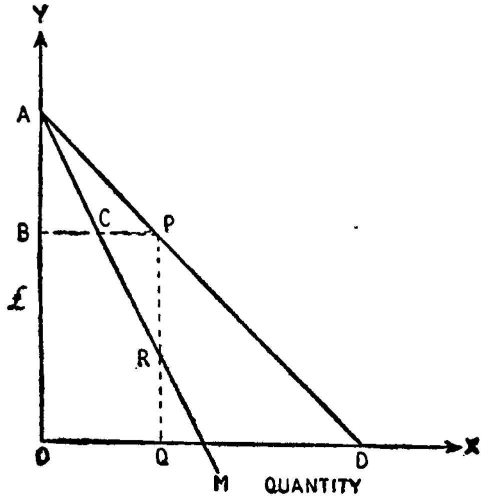
(Discriminating Monopoly)

1. தேவைக் கோடு நேர்க்கோடாக இருக்கும்போது, இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடும் நேர்க்கோடாகவே அமைந்து Y அச்சில் எந்தப் புள்ளியிலிருந்தும் தேவைக் கோட்டை ஒத்த இரு பகுதிகளாக இவைகள் வெட்டும்.

இதில் AD தேவைக் கோடாகும்; AM இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடு ஆகும். QP என்ற விலையில் OQ அளவு விற்கப்படுகிறது. மொத்த வருவாய் (அல்லது நுகர்வோரின் மொத்தச் செலவீடு) $BPQO$ என்ற நீள்சதுரத்தில் அளவிடப்பெறுகிறது. (QP என்ற விலை XOQ என்ற விற்பனை அளவு.) இது இறுதிநிலை வருவாய்க் கோட்டில் 'அடங்கிய' $ARQO$ என்ற பரப்பாலும் அளவிடப்பெறுகிறது. (ஏனெனில் AM என்பது உற்பத்தியில் முறையாக அதிகரிக்கப்படும் அளவால், மொத்த வருவாயில் அதிகரிக்கப்படும் தொகையைக் காட்டுகிறது.)

எனவே, இவ்விரண்டு பரப்புகளும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாகும். இரண்டிற்கும் பொதுவாக இருக்கும் $BCRQO$ என்ற பரப்பைக் கழித்த பின், ABC, CPR என்ற இரண்டு முக்கோணங்களும் பரப்பில்

சமமானவைகளாகும்; $\angle B = \angle P =$ நேர்க்கோணமாகும். இவற்றிற்கு எதிர்ப்புறமிருக்கும் கோணங்கள் C-ல் சமம். எனவே, இந்த முக்கோணங்கள் எல்லா முறைகளிலும் வடிவொத்தவைகளாகும்.



ஆகவே, $BC = CP$ என்ருகிறது.

(தேவைக் கோடானது நேர்க்கோடாக இல்லாமல் இருந்தால், தேவைக் கோட்டிற்கு இணையாக AD வரைந்து, அதில் எந்த விலையையும் குறிக்கக்கூடிய P என்ற புள்ளியைக்கொண்டு, இறுதிநிலை வருவாயாகிய QR ஐ அறியமுடியும்).

2. P என்ற புள்ளியில் தேவைக் கோட்டின் நெகிழ்ச்சியானது (309ஆம் பக்கத்தின் குறிப்பில் நாம் காட்டியதுபோல்) $\frac{OB}{BA}$ ஆகும்.

$OB = QP =$ விலை.
$BA = PR$ (மேலே பார்க்கவும்) $= QP - QR$
$=$ விலை $-$ இறுதிநிலை வருவாய்.

எனவே, தேவையின் நெகிழ்ச்சி (e)

$$= \frac{\text{விலை}}{\text{விலை} - \text{இறுதிநிலை வருவாய்}}$$

அல்லது

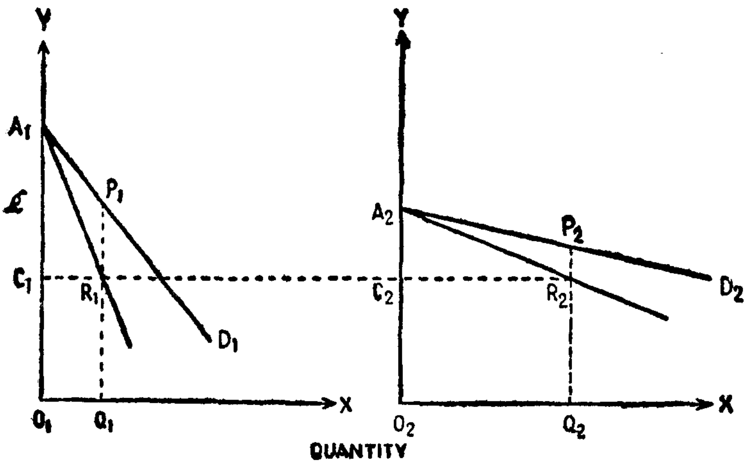
$$\text{விலை} = \text{இறுதிநிலை வருவாய்} \times \frac{e}{e-1},$$

அல்லது

$$\text{இறுதிநிலை வருவாய்} = \text{விலை} \times \frac{e-1}{e}.$$

இவ்வாறாக, விலை 6 பென்சுகள் என்றும் தேவையின் நெகிழ்ச்சி 2 என்றும் உதாரணமாகக் கொண்டால், இறுதிநிலை வருவாய் 3 பென்சுகளாகும் $\left(6 \text{ பென்சுகள்} \times \frac{2-1}{2}\right)$.

3. ஒரு சர்வாதீனன் இரண்டு அங்காடிகளுக்கிடையே விலை பேதங்காட்டி, அதனால் தனது இலாபத்தை உச்சநிலையாக்க விரும்புகின்றான் எனக் கொள்வோம்.



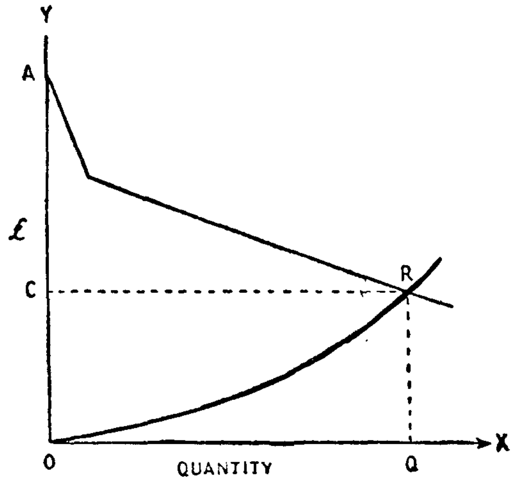
ஒவ்வோர் அங்காடியிலும் அவன் தனது இறுதிநிலைச் செலவை (அவனது மொத்த உற்பத்திக்குள்ள) தனது இறுதிநிலை வருவாய்க்குச் சமப்படுத்துவான் என்று (366ஆம் பக்கத்தில்) நாம் பார்த்துள்ளோம்.

முதல் அங்காடியில் Q_1P_1 விலையில் O_1Q_1 அளவையும், இரண்டாவது அங்காடியில் Q_2P_2 விலையில் O_2Q_2 அளவையும் விற்பான். தனது மொத்த உற்பத்திக்கான இறுதிநிலைச் செலவு $(O_1Q_1 + O_2Q_2)$ O_1C_1 ஆகிறது. இது முதல் அங்காடியில் அவனுடைய இறுதிநிலை வருவாய்க்கும் (Q_1R_1) இரண்டாவது அங்காடியில் அவனது இறுதிநிலை வருவாய்க்கும் (Q_2R_2) சமமாகிறது.

தேவை நெகிழ்ச்சி இரண்டாவது அங்காடியைக்காட்டிலும் முதல் அங்காடியில் குறைவாயிருப்பதால், முதல் அங்காடியின் விலை இரண்டாவது அங்காடியின் விலையைக்காட்டிலும் ஏற்றமாயிருக்கிறது.

4. இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடு படுகைக் கோடாக இல்லாமல், மேல்நோக்கிச் செல்லுமாயின், இந்த நிலைமைகள் நிறைவேறக்கூடிய உற்பத்தி அளவினை OQ $(O_1Q_1 + O_2Q_2)$ நாம் எவ்வாறு அறிவது?

இறுதிநிலைச் செலவுக் கோட்டை வரைந்து, அது எந்த இடத்தில் AR கோட்டை வெட்டுகின்றது என்று பார்க்கவேண்டியதுதான். இவ்விரண்டு இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடுகளை 'சேர்த்துக் கூட்டுவதனால்' AR



கிடைக்கப்பெறுகிறது. அவ்வளவு இறுதிநிலை வருவாய் உள்ளபோது மொத்த விற்பனை எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கும்? இப்படிப்பட்ட கேள்விகளுக்கு AR கோடாகும்.

ஒவ்வொரு சந்தையிலும் OQ உற்பத்தியில் இறுதிநிலைச் செலவு OC. இறுதிநிலை வருவாய்க்கு QR சமமாகும்.

மேலேயுள்ள விளக்கப்படத்தில் இறுதிநிலைச் செலவுக்கோடு, OR மேல்நோக்கிச் செல்லுகிறது. முதல் அங்காடி நிலவுமானால், O_1Q_1 உற்பத்தி அளவைவிட OQ உற்பத்தியளவு அதிகமாகவும் இலாபம் உச்சமானதாகவும் இருக்கும். எனவே, இரண்டாவது அங்காடியில் விற்பதென்பது, இறுதிநிலைச் செலவு (ஆகவே, இறுதிநிலை வருவாயும் விலையும்) ஒரே அங்காடியாக இருந்திருக்குமானால் உள்ளதைக் காட்டிலும் அதிகமாயிருக்கும்.

எனினும், இறுநிலைச் செலவுக்கோடு கீழ்நோக்கிச் செல்லுமாயின், இதன் எதிர்மறை உண்மையாக இருக்கும் ('டம்பிங்' ஆனது சாத்தியமான அளவுச் சிக்கனங்களை ஏற்படுத்தி, உள்நாட்டு அங்காடியில் விலையைக் குறைக்கலாம்).

17. நிறைவுகுன்றிய போட்டியில் அளிப்பு

(Supply Under Imperfect Competition)

1. பெரும்பாலும் போட்டி நிறைவு குன்றியதாக இருப்பதேன்?

போட்டி நிறைவு குன்றியதாயிருப்பதற்கு இரண்டு காரணங்கள் உள்ளன. ஒன்று தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை மிகக் குறைவாக இருப்பது; மற்றொன்று, அப் பண்டம் அல்லது பணி ஒரே தன்மையானதாயில்லாமல் பல்வேறு விதமாய் இருப்பது.

நிறுவனங்கள் குறைந்த எண்ணிக்கையில் இருந்தபோதிலும், அவை ஒன்றோடொன்று தீவிரமாகப் போட்டியிடலாம். உதாரணமாக, ஒரு நகரில் கட்டடக் கான்ட்ராக்டர்கள் ஒருசிலர்மட்டும் இருந்தபோதிலும் ஒரு குறிப்பிட்ட வேலைக்காக அவர்கள் தம் ஒப்ப அறிவிப்பைத் (tender) தரும்போது ஒருவரையொருவர் கலந்தாலோசிக்காமல் தனித்தனியாகச் சமர்ப்பிப்பர்; அப்போது ஒவ்வொருவரும் தத்தம் ஒப்பந்த விலையைக் கூடுமானவரை தாழ்வாகவே குறிப்பிடுவர். ஆனால், நிறுவனங்கள் சொற்ப எண்ணிக்கையில் இருக்கும்போது ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தத்தம் நடவடிக்கையின் கொள்கையை மாற்றுவதற்குமுன், அவ்வாறு மாற்றினால் போட்டியாக உள்ள நிறுவனங்கள் எவ்வாறு தமது நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வர் என்று சிந்திக்க வேண்டியுள்ளது. உதாரணமாக, ஒரு நிறுவனம் தனது விலையைக் குறைத்தால் மற்ற நிறுவனங்களும் விலைகளைக் குறைக்கக்கூடும். சில நிறுவனங்கள் 'தாமும் வாழவேண்டும்; பிறரையும் வாழவிட வேண்டும்' என்ற பொதுவானதொரு கொள்கையைக் கடைப்பிடிப்பதற்காகத் தமக்குள் ஏதாவது ஒப்பந்தத்தை ஏற்படுத்திக்கொள்ளலாம். அவ் ஒப்பந்தம் (சட்டத்தினால் தடுக்கப்படவில்லையெனில்) எழுத்தின்மூலம் செய்யப்படலாம்; அல்லது வெறும் வாக்கு ஒப்பந்தமாகவும் இருக்கலாம்; இல்லையேல் 'வணிக வழக்காக', ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டதாயுமிருக்கலாம்.

பெரும்பாலும் உலகிலுள்ள பல பண்டங்களுக்குள்ள அங்காடிகள் ஏறக்குறைய நிறைவுள்ளனவாகத்தாம் உள்ளன. தரவாரியாகப் பாகு படுத்த முடியாத கம்பளி, தேயிலை போன்ற பொருள்கள் பொதுவாக ஏலத்தில்தான் விற்கப்படுகின்றன. ஆனால், பொறிவழியாக்கத் துறை யில் காணப்படும் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தத்தம் பண்டத்திற்குக் குறிப்பிட்டதொரு வணிக அடையாளத்தைக் கொடுத்து அல்லது வர்த்தகக் குறியை இட்டு அல்லது இதுபோன்ற ஏதாவதொரு வழியை மேற்கொண்டு தம் பண்டத்தைப் போட்டியாளர்களின் பண்டங்களி லிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்ட முடியும். இவ்வாறாக, ஒவ்வொரு நிறுவன மும் தத்தமக்கென்று 'நுகர்வோர்களைக் கொண்ட வட்டாரத்தை' (circle of consumers) உடையதாயிருக்கலாம். சில்லறை வியாபாரத் திலும்,கேளிக்கை, ஹோட்டல், சிற்றுண்டிச் சாலை, ஊதியப் பணி, நுட்ப மான தொழில் பணி ஆகிய பணிகளிலும் இந்நிலை காணப்படுகிறது. வாடிக்கையாளர் ஒவ்வொருவரும் தாம் யாரிடமிருந்து பொருளை வாங்கு கின்றோம் என்பதை அறிவர். ஒரு வாடிக்கையாளர் ஏதாவதொரு காரணத்தால் மற்ற விற்பனையாளர்களிடமிருந்து வாங்காமல் குறிப் பிட்டதொரு விற்பனையாளரிடமிருந்தே வாங்கிக்கொண்டிருக்கலாம்.

போட்டி நிறைவு குன்றியதாயிருப்பதற்கு மூன்றாவதொரு காரண மும் உண்டு; அது போக்குவரத்துச் செலவாகும். ஒரு நாட்டில் பொதுவாக ஒரே வகையான நிறுவனங்கள் பல இருந்தபோதிலும், ஓரிடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு பண்டத்தை அனுப்புவதற்குப் போக்குவரத்துச் செலவுகள் ஏற்படுகின்ற காரணத்தால் ஒரு மாவட்டத்தி லுள்ள நிறுவனங்கள் ஒருதல சர்வாதீனம்போல் (local monopoly) அமைந்துவிடுகின்றன. உதாரணமாக, செங்கல்லின் விலையை நோக்க, அதற்கேற்படும் போக்குவரத்துச் செலவு கணிசமான விகிதத் தில் அமைவதால் உள்ளூரிலுள்ள செங்கல் தொழில் வெளியூர்களிலுள்ள செங்கல் தொழில்களின் போட்டியிலிருந்து பாதுகாக்கப்படுகிறது. அதுபோன்றே குறிப்பிட்ட பகுதியிலுள்ள ஹோட்டல் மற்றப் பகுதி களிலுள்ள ஹோட்டல்களால் பெரிதும் பாதிக்கப்படுவதில்லை. ஏனெனில், வெளியூரிலிருந்து தங்களது உறவினர்களை அல்லது நண்பர்களைப் பார்க்க வருகின்றவர்களுக்கு அப் பகுதியில் உள்ள ஹோட்டலில் தங்குவதே வசதியாயிருக்கலாம்; அல்லது அந்த ஹோட்டல் உள்ள பகுதியில் தங்களுக்கு அலுவல்கள் இருக்கலாம்; அல்லது அப் பகுதியில் இயற்கைக் காட்சிகளும் கவர்ச்சியான இடங் களும் இருக்கலாம். அதுபோன்றே ஒரு வட்டாரத்திலுள்ளவர்கள் மற்றொரு வட்டாரத்திலுள்ள சிற்றுண்டிச் சாலைக்கோ அல்லது சினிமாக் கொட்டகைக்கோ போவதாயிருந்தால் அதற்கு நேரமும் பணமும் செலவாகுமென்று தாம் வாழும் வட்டாரத்திலுள்ள சிற்றுண்டிச் சாலைக்கு அல்லது சினிமாக் கொட்டகைக்குச் செல்லலாம்.

எனவே, நிறைவுகுன்றிய போட்டி அதிகமாகக் காணப்படுகிறது என்பது தெளிவாகிறது. ஒரு தொழிலில் புதிய நிறுவனங்கள் புகுவதற்குத் தடையேதும் இல்லாதிருந்தால் அத் தொழில் ஒரு முழுமை யான சர்வாதீனத் தொழிலாக அமைய முடியாது. ஆனால், அந் நிறுவனங்கள் தங்களுடைய பண்டங்களுக்கு அங்காடி விலைகளைத்தாம் ஒப்புக்கொள்ளவேண்டுமென்று அவசியமில்லை; அவை தம்மிச்சைப்படி விலைகளை நிர்ணயிக்கக்கூடும்.

2. நிறைவுகுன்றிய போட்டியில் விலைகள்

நிறுவனங்கள் எந்த விலைகளை நிர்ணயிப்பதென்று தீர்மானிப்பது எவ்வாறு? இக் கேள்விக்குப் பொதுவானதொரு விடையை அளிக்க இயலாது. ஏனெனில், அதற்கு வேண்டிய விவரங்கள் நமக்குக் கிடைப்ப தில்லை; அதோடு தொழில்களில் மேற்கொள்ளப்படும் நடவடிக்கைகள் ஒரே மாதிரியாக இருப்பதில்லை.

எனினும், நிறைவுகுன்றிய போட்டியிலுள்ள நிறுவனங்கள் பெரும் பாலும் தமது இலாபத்தினை உச்சநிலைப்படுத்துவதற்காகத் தங்களின் இறுதிநிலைச் செலவையும் இறுதிநிலை வருவாயையும் சமப்படுத்துவது கிடையாது என்பது கிட்டத்தட்ட நிச்சயமானதோர் உண்மையாகும்.

முதலாவதாக, நிறைவுகுன்றிய போட்டியிலுள்ள ஒரு நிறுவனம் தனது பண்டத்தைப் பிறிதொரு விலைக்கு விற்றால் தனக்குக் கிடைக்கும் இறுதிநிலை வருவாய் என்னவாக இருக்கும் என்று கூறுவது கடினம். ஏனெனில், அப் புதிய விலை ஏற்பட்டபோது தனக்குப் போட்டியாக உள்ள நிறுவனங்கள் என்ன செய்தன என்பதைப் பொறுத்தே அந் நிறுவனத்தின் விற்பனை அளவு அமைந்திருக்கும். போட்டி நிறுவனங் கள் விலையை ஏற்றாமலிருந்து அந் நிறுவனம்மட்டும் விலையை ஏற்றி யிருந்தால் தனது வாடிக்கையாளர்களில் சிலரை அது இழந்திருக்க நேரிடும்; ஆனால், எல்லா வாடிக்கையாளர்களையும் இழந்திருக்க வேண்டியதில்லை. எனினும், வாடிக்கையாளர்களில் எத்தனைபேர் அந்த நிறுவனத்தின்மேல் பற்று மாறாதவர்களாயிருப்பர் என்று முன்கூட்டியே கூறமுடியாது. மாறாக, மற்ற நிறுவனங்கள் விலையைக் குறைக்காத போது அந்த நிறுவனம்மட்டும் விலையைக் குறைத்தால் ஏனைய நிறு வனங்களின் வாடிக்கையாளர்களை அது கவரும். ஆனால், அது எத்தனைபேரைக் கவரும் என்று கூறமுடியாது. அவ்வாறு அந்த நிறு வனம்மட்டும் விலையைக் குறைக்கும்போது மற்ற நிறுவனங்கள் விலை யைக் குறைப்பதற்குப் பதிலாகத் தமது விளம்பரத்தை அதிகரித்தால் அல்லது பண்டங்களின் தன்மையை மேம்படச் செய்தால் அந் நிறுவனத் தின் விற்பனைக்கு என்ன நேரிடும் என்று கூறுவதும் கடினம்.

இரண்டாவதாக, ஒரு நிறுவனம் எந்த விலையை நிர்ணயித்தால் தனக்கு உச்சமான இலாபம் கிடைக்கும் என்று அறிந்தபோதிலும், தனக்கேற்படக்கூடிய நீண்டகால விளைவைக் கருதி அந்த விலைக்கும் தாழ்வானதொரு விலையை நிர்ணயிப்பதே சிறந்தது என நினைக்கலாம். ஏனெனில், உயர்ந்த விலையில் அந் நிறுவனத்திற்கு அதிக இலாபம் கிடைக்குமாயின், புதிய நிறுவனங்கள் அத் தொழிலில் புகலாம். அப்போது முன்பு இருந்ததைவிட அதிகமான போட்டி நிறுவனங்களோடு அப் பண்டத்திற்குள்ள அங்காடியைப் பகிர்ந்துகொள்ளவேண்டிய நிலை ஏற்படுமாதலால் அந்த நிறுவனம் முன்பைவிட மோசமான நிலையை அடையலாம்.

மூன்ருவதாக, நிறுவனங்களுக்கேற்படும் செலவுகளிலும் அவைகளின் பண்டங்களுக்குள்ள தேவையிலும் பல மாறுதல்கள் ஏற்பட்டபோதிலும் நீண்டகாலத்தில் அவை தம் விலைகளை ஏறத்தாழ ஒரே மட்டத்தில் வைத்திருக்கும் என்பது தெளிவு. குறிப்பிட்ட அடையாளம் கொண்ட பொருளை உற்பத்தி செய்வோன் அப் பொருளின் மொத்த வியாபார விலையையும் சில்லறை வியாபார விலையையும் நிலையாக வைத்திருப்பதே சிறந்ததெனக் கருதுவான்; ஏனெனில், அந்த விலையில் பொதுமக்கள் பழக்கப்பட்டுவிடுவதால் அதைத் தாழ்த்திளுலும் அல்லது ஏற்றிளுலும் பொதுமக்களின் நன்மதிப்பைத் (good will) தான் இழக்க நேரிடலாமென்று அவன் அஞ்சுவான். மருத்துவர்போன்ற பணியாளர்கள் வசூலிக்கும் கட்டணம், ஹோட்டல் கட்டணம் ஆகியவை போன்ற பல்வேறு விலைகளுக்கும் இவ்வுண்மை பொருத்தமானதாகும். இருந்தபோதிலும், இவ் விலைகள் காலத்திற்குக் காலம் மாற்றப்படுகின்றன. ஆளுல், உற்பத்திச் செலவுகளில் கணிசமான அளவு மாறுதல் ஏற்பட்டு அதன் விளைவாக எல்லா நிறுவனங்களுமோ அல்லது பெரும்பாலான நிறுவனங்களோ அவ்வாருன நடவடிக்கையை மேற்கொண்டால்மட்டுமே இவ் விலைமாற்றம் ஏற்படும். உதாரணமாக, சினிமாக் கொட்டகைகளுக்குள்ள வரி அதிகரிக்கப்படுவதன் விளைவாகச் சினிமாக் கட்டணங்கள் உயர்த்தப்படலாம்; அல்லது செய்திகள் அச்சிடப்படும் காகிதத்தின் விலை ஏறும்போது, செய்தித்தாள்கள், பருவ இதழ்கள் (periodicals) ஆகியவற்றின் விலைகளும் உயரலாம்.

நிறைவுகுன்றிய போட்டியில் விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்பதற்கு மார்ஷல் அவர்கள் கொடுத்துள்ள பொது விளக்கமே இன்றும் சிறந்ததாக உள்ளது. ஒரு நிறுவனம் தனது இறுதிநிலைச் செலவிற்குச் சற்று அதிகமான விலையில் விற்பதை நடைமுறையிலுள்ள 'வியாபார நெறித் தொகுப்பு' (code of trade morality) தடைசெய்கிறது. 'ஒவ்வொரு மனிதனும் தன்னுடைய வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பின்பு பெறக்கூடிய ஏற்றமான விலை வாய்ப்பினைப் பாழ்படுத்தக்கூடாதென அஞ்சுகின்ருன். அல்லது விரிவான வெளி

அங்காடிக்கென்று அவன் உற்பத்தி செய்வானாகில், ஏனைய உற்பத்தியாளர்களின் எதிர்ப்பிற்காகப் பயப்படுகின்றான்; ஏனெனில், எல்லோருக்கும் பொதுவாக உள்ள அங்காடியைத் தன்னுடைய விலை பாழ்படுத்திவிடுமோ என்று அவன் அஞ்சக்கூடும்.'[1] தொழிலில் புரளும் முதலின் இலாப வீதம்—விலையை நிர்ணயிப்பதற்காக மாறும் செலவோடு சேர்க்கப்படுகின்ற இலாப விகிதம் (profit margin)—தொழிலுக்குத் தொழில் பெரிதும் வேறுபடுகின்றது. 'ஏனெனில், இது புரளும் முதலீட்டைச் செய்வதற்குவேண்டிய காலத்தையும் வேலை அளவையும் சார்ந்ததாகும்.'[2] உதாரணமாக, கைக்குட்டைகள் உற்பத்தி செய்யும் உற்பத்தியாளனைக்காட்டிலும் கப்பல் கட்டும் தொழிலதிபர் உயர்வான விகிதத்தைச் சேர்க்கவேண்டியுள்ளது. 'உண்மையில் ஒவ்வொரு தொழிலிலும் அல்லது ஒரு தொழிலிலுள்ள ஒவ்வொரு துறையிலும் புரளும் முதலுக்கென்று நியாயமானதாக அல்லது சாதாரணமானதாகக் கருதப்படும் ஓர் இலாப விகிதம் கிட்டத்தட்ட நிர்ணயிக்கப்பெற்றிருக்கும்.'[3] வணிகப் பழக்க வழக்கங்களால் பிறகு ஏற்படக்கூடிய நிலைமைகளில் பெரிய மாறுதல் ஒன்றும் ஏற்படாது என்ற அனுமானத்தைக்கொண்டு இது (இலாப விகிதம்) நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. 'இவ் வணிகப் பழக்கவழக்கங்கள் அனுபவத்தால் ஏற்பட்ட விளைவுகளே. குறிப்பிட்ட நோக்கத்திற்காகச் செலவழிக்கப்பட்ட செலவுகள் (முதன்மைச் செலவுகளும் துணைச் செலவுகளும்) அவ்வாறாக முடிவு செய்யப்பட்ட விலைக்குள் அடங்கும். மேலும், அப்படிப்பட்டதொரு நிறுவனம் சாதாரணமாக வருடம் ஒன்றுக்குக் கொடுக்கும் இலாப விகிதாசாரத்தையும் உள்ளடக்கியதாகவே அவ் விலை இருக்கும். இந்த இலாப விகிதாசாரத்தைக்காட்டிலும் குறைவாகத் தரக்கூடிய விலையில் விற்பார்களானால், அவர்கள் வளம்பெற முடியாது. மாறாக, இதற்கு மிக ஏற்றமான விலையில் விற்றால் அவர்களின் வாடிக்கையாளர்களை இழக்க நேரிடும். ஏனெனில், அவர்களைக்காட்டிலும் தாழ்ந்த விலைக்கு மற்றவர்கள் விற்கக்கூடும்.'[4]

நிறுவனங்கள் ஒன்றுக்கொன்று போட்டியிட்டு விலையைக் குறைப்பதன்மூலம் அடிக்கடி அங்காடியைப் பாழ்படுத்துவதில்லை. எனினும், அவைகள் வேறு பல வழிகளில் ஒன்றுக்கொன்று தீவிரமாகப் போட்டியிடுகின்றன. உதாரணமாக, வாடிக்கையாளர்கள் வாங்கிய பண்டத்தை இலவசமாக வீட்டிற்கு அனுப்பிவைத்தல், கடனுக்கு விற்றல் ஆகிய

[1] '*பொருளாதாரத்தின் தத்துவங்கள்*', (Principles of Economics) 8-ஆம் பதிப்பு, பக்கம் 374.

[2] அதேநூல், பக்கம் 615.

[3] அதே நூல், பக்கம் 617.

[4] அதே நூல், பக்கம் 617.

பழக்கவழக்கங்களிலும், பண்டத்தின் அமைப்பையும் தன்மையையும் மேம்படுத்தலிலும்' அவைகள் தீவிரமாகப் போட்டியிடுவதுண்டு.

சில சமயங்களில் இலாப விகிதங்கள் குறைக்கப்படுகின்றன. 'வியாபார முறைகளில் ஏற்படுகின்ற மாறுதல்களின் விளைவாக, இந்த விகிதங்கள் சதா மாறிக்கொண்டே இருக்கின்றன. விற்பனைகளிலிருந்து வழக்கமாகக் கிடைக்கும் இலாபத்தைக்காட்டிலும் குறைவான வீதத்திலும், முதலீட்டிற்கு ஆண்டொன்றுக்குக் கிடைக்கும் இலாபம் அதிக வீதத்திலும் கிடைக்கக்கூடியதாக, பெருவாரியாக வியாபாரம் செய்ய விரும்பும் நபர்களால்தாம் இம் மாற்றங்கள் சாதாரணமாகத் தொடங்கப் பெறுகின்றன.'[1] மோட்டார்காரின் உற்பத்தி முறையில் திரு. ஹென்றிஃபோர்டு அவர்கள் பல புரட்சிகரமான மாறுதல்களைச் செய்துள்ளார். ஒவ்வொரு காருக்கும் குறைந்த இலாப விகிதம் கிடைத்தால் போதுமென்றெண்ணி, மற்றவர்களைக்காட்டிலும் தாழ்ந்த விலைகளில் பெருவாரியான கார்களை விற்றுப் பெரிய கோடீஸ்வரராகியுள்ளார். காரைப் பேரளவில் உற்பத்தி செய்வதாலும் காருக்குள்ள தேவை அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாயிருப்பதாலும் அவ்வாறு அவரால் செய்ய முடிந்தது. வேறு எந்தத் துறையிலும் காணாத வியக்கத்தக்க மாற்றங்களை அவருடைய 'வியாபாரமுறையில்' நாம் காண்கின்றோம். மலிவான சிற்றுண்டிச் சாலையை ஆரம்பிப்போர், ஏற்றிச் செல்லப்படும் பாரங்களுக்குக் குறைந்த கட்டணத்தை வசூலிப்போர், ஒரே இடத்திற்குச் செல்ல விரும்பும் நான்கு ஐந்து பேரைச் சேர்த்து ஏற்றிச் செல்லும் டாக்ஸி டிரைவர்கள், தான் எழுதிய பாடநூலுக்கு மிகத் தாழ்ந்த விலையை நிர்ணயிக்கும் ஆசிரியர் ஆகிய ஒவ்வொருவரும் தங்களால் முடிந்தவரை அவ் வழியையே மேற்கொள்கின்றனர்.

3. பொறிவழியாக்கத் தொழில் (Manufacturing)

பொறிவழியாக்கத் தொழில் அனைத்தும் பெரும்பாலும் நிறைவு குன்றிய போட்டியில்தான் நடைபெறுகின்றன. ஓர் உற்பத்தியாளர், தான் விரும்பும் விலையை நிர்ணயிக்க முடியுமென்றாலும், அவரது பண்டத்திற்குப் போட்டியாக உள்ள பண்டங்களின் விலைமட்டத்தில் தான் அவர் பெரும்பாலும் தன் விலையை நிர்ணயிப்பார். ஒரு தொழிலில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டத்தின் விலை, அத் தொழிலிலுள்ள பெரும்பாலான நிறுவனங்களுக்குச் சாதாரண இலாப வீதத்தைத் தரக்கூடியதாய் அமைய முற்படும்; எனவே, அவற்றின் மாறாச் செலவுகளை உள்ளடக்கக்கூடியதாயும், சராசரி மாறும் செலவிற்குச்

1 அதே நூல், பக்கம் 617.

(average variable cost) சமமானதாயும் இருக்க முற்படும். அதோடு, புதிய நிறுவனங்களைக் கவரக்கூடிய அளவிற்கு மிக ஏற்ற மானதாகவோ, ஏற்கெனவேயுள்ள நிறுவனங்கள் மூடப்படும் நிலைமைக் குத் தாழ்வானதாகவோ அவ் விலை இராது. அவ்வாருயின், அத் தொழிலி லுள்ள மிக்க திறமையுடைய நிறுவனங்கள் மற்றவைகளைக்காட்டிலும் அதிக இலாப வீதத்தையும், திறமை குன்றிய நிறுவனங்கள் குறைந்த இலாப வீதத்தையும் அடையும்.

அத் தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் விலையைக் குறிக் கின்ற கொள்கையைக் கடைப்பிடிப்பதில்லை; எனவே, அத் தொழிலில் எச்ச சக்தி பெருமளவில் காணப்படலாம். நிறுவனங்கள் பெறக்கூடிய இலாப வீதம் உயர்வானதாக இருப்பினும், அவைகளின் முதலீட்டிற்குக் கிடைக்கும் இலாபம் சாதாரணமானதாகவே இருக்கும்; ஏனெனில், அவைகள் கொண்டுள்ள நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்களில் சில பயன் படுத்தப்படாதிருக்கும்; அல்லது அவைகள் முழுச் சக்திக்கும் குறை வாகப் பயன்பட்டுக்கொண்டிருக்கும். இந் நிலைமையில் சராசரி மாறும் செலவுகள்—எனவே இறுதிநிலைச் செலவுகள்—ஏறக்குறைய மாருததா யிருக்கும். தான் கொண்டுள்ள உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் அதிகரிக்காமலேயே ஒரு நிறுவனம் விரிவடைய முடியும்; அவ்வாறு விரிவடையும்போது அதற்கேற்படும் அதிகப்படி யான செலவுகள் பெரும்பாலும் மூலப்பொருள்களை வாங்குவதற்கும் ஓரளவு அதிகமான உழைப்பாளிகளை அமர்த்துவதற்கும்தான் ஏற்படும். எனவே, இறுதிநிலைச் செலவும் விலையும் சமமாக அமைந்தால், அது மாருச் செலவுகளைச் சரிக்கட்ட முடியாது; இலாபமோ நிச்சயமாகக் கிடைக்காது. அத் தொழில் வாழவேண்டுமாயின், இறுதிநிலைச் செலவைக்காட்டிலும் கணிசமான அளவு விலை ஏற்றமாக இருக்க வேண்டும்.

உற்பத்தி அளவு கணிசமான அளவு விரிவடைந்தால் இறுதிநிலைச் செலவுகள் வளர்ந்துகொண்டே செல்லலாம். எவ்வாறெனில், நிறுவனங் கள் கொடுத்துவரும் திட்டமான கூலிவீதத்தில் திறமை குன்றிய தொழிலாளிகளை வேலைக்கமர்த்த வேண்டியதேற்படும்; அல்லது ஏற் கெனவே உள்ள தொழிலாளிகள் அதிகப்படியான நேரம் வேலை செய்வ தாயின், அவர்களுக்கு உயர்ந்த வீதத்தில் கூலி கொடுக்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்படும். தேவை பெருமளவில் அதிகரிக்கும்போது, அத் தொழிலிலுள்ள நிறுவனங்கள் விரிவடைந்தும், புதிய நிறுவனங்கள் தோன்றியும் அத் தொழிலின் திறமை அதிகரிக்கப்பட்டாலன்றி, அதி கரித்துள்ள தேவையைச் சமாளிக்கமுடியாத நிலை ஏற்படலாம். அப் போது விலையை நிலையாக வைத்திருக்கவேண்டுமென்ற கொள்கை யைப் பின்பற்றினல் அது தன் பண்டங்களைக் குறிப்பிட்ட நாட்களில் விநியோகம் செய்யமுடியாது. 1950—52ஆம் ஆண்டுகளில் இவ்வாறே

பிரிட்டனின் பொறியாண்மைத் தொழில் (engineering industry) குறிப்பிட்ட நாட்களில் விநியோகம் செய்யமுடியாதிருந்தது.

பொதுவாக உற்பத்தியாளர்கள், சிறப்பாக வர்த்தக அடையாளங்களைக் கொண்ட பொருள்களை உற்பத்தி செய்வோர் தம் விலைகளை நிலையாக வைத்திருப்பதற்கு விரும்புவர். ஆனால், உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகள் கணிசமான அளவு மாறிவிட்டால் அவர்கள் விலைகளை என்றாகிலும் மாற்றித்தான் ஆகவேண்டும். சில தொழில்களில் ஒரு பெரிய நிறுவனமோ அல்லது சில நிறுவனங்களோ விலையை மாற்றுவதற்குரிய வழிகாட்டும் ஆதிக்கத்தைப் பெற்றுள்ளன. இச் சூழ்நிலையில் அந் நிறுவனங்கள் விலையை மாற்றினால்தான் மற்றவைகளும் விலையை மாற்றுகின்றன.

வியாபாரம் குன்றும்போது விலைகளை நிலையாக வைத்திருக்கலாம்; அப்போது குறித்த நாட்களில் பொருள்களை விநியோகிப்பது மிக எளிதாயிருக்கும்; அதோடு, பண்டங்களின் தன்மைகளை மேம்படுத்தலாம். ஆனால், வியாபாரம் நீண்டகாலம்வரை மோசமாகவே இருந்தால், அவசரமாகப் பணம் தேவைப்படும் சில நிறுவனங்கள் இரகசியமான முறையில் தள்ளுபடி (rebate) சலுகைகள் கொடுக்கலாம்; அல்லது வெளிப்படையாக விலைகளைக் குறைத்துவிடலாம்.

உற்பத்தியாளர் ஒருவர் தம் பண்டத்திற்கு விலைகளை நிர்ணயம் செய்தபின், அவ் விலையில் எவ்வளவு தேவைப்பட்டாலும் அதை உற்பத்திசெய்து அளிப்பதற்குத் தயாராயிருப்பார். ஆனால், தம் விற்பனை அளவை அதிகரிப்பதற்காகப் பல்வேறு வழிகளில், உதாரணமாக, பண்டத்தை விநியோகம் செய்கின்ற முறையில், பண்டத்தின் அமைப்பில் அதன் தன்மையை மேம்படச் செய்வதில் தனக்குப் போட்டியாக உள்ள மற்ற உற்பத்தியாளர்களோடு தீவிரமாகப் போட்டியிடுவார் எனினும் விலையில் அவ்வாறு போட்டியிடமாட்டார். தம் விற்பனையை அதிகரிப்பதற்காக மேற்கொள்ளப்படும் வழிகளில் விளம்பரம் செய்வது ஒரு வழியாகும். விளம்பரத்திற்காக ஏற்படும் செலவு பேட்டன்ட் உரிமைபெற்ற மருந்து வகைகள் போன்ற ஒருசில துறைகளில்மட்டுமே மொத்தச் செலவில் பெரும் விகிதத்தில் உள்ளது என்பதைமட்டும் இங்கு நான் குறிப்பிட விரும்புகின்றேன். உற்பத்தியாளர்களில் பலர் நுகர்வுப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யாது, உற்பத்தியாளர் பண்டங்களையே உற்பத்தி செய்கின்றனர். அப் பண்டங்கள் ஏனைய உற்பத்தியாளர்களுக்கு அல்லது விவசாயிகளுக்கு அல்லது பல்வேறு பணிகளைப் புரியும் பிற தொழிலாளர்களுக்கு வேண்டியவைகளாகும். அப் பண்டங்களை அவர்கள் பொதுமக்களுக்கு விற்பது கிடையாது. எனவே, அவ்வகையானதோர் உற்பத்தியாளருக்கு நுகர்வோரின் வட்டாரம் என்று ஒன்றும் இல்லை. அவருடைய வாடிக்கையாளர்கள் அவருடைய பொருளின்மீதும்

அவருடைய வர்த்தகத் தொடர் மீதும் நம்பிக்கை கொள்ளலாமென்று தத்தம் அனுபவங்களைக்கொண்டு ஏற்கெனவே முடிவு செய்திருப்பர். எனவே, புதியதோர் உற்பத்தியாளரோ அல்லது ஏற்கெனவே அத் தொழிலிலுள்ள உற்பத்தியாளரோ அவர்களின் நம்பிக்கையைத் தகர்த்துவிட்டு அவர்களில் சிலரைத் தம் வாடிக்கையாளர்களாக மாற்றுவது கடினம்.

நீண்டகாலத்தில் பணத்தினுடைய மதிப்பு தாழுமாயின், அத் தொழிலுக்கு வேண்டிய துணைச் சாதனங்கள், மூலப்பொருள்கள் ஆகியவற்றின் விலைகளும் தொழிலாளிகளின் கூலிகளும் உயரலாம். மற்றொருபுறம் பொறிவழியாக்கத் தொழில்களுக்கான தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி விரைவாக ஏற்பட்டு உழைப்பாளிகளின் தலா உற்பத்தி ஆக்கம் அதிகரிக்கவும்கூடும். முற்றிலும் மாறுன இவ்விரண்டு சக்தி களைத் தவிர, நீண்டதொருகாலத்தில் உற்பத்தி அளவு பெருகினுலும் கூட, உற்பத்திச் செலவுகள் மாறவேண்டுமென்பதற்கு வேறு எவ்விதக் காரணமும் கிடையாது. குறுங்காலத்தில் உற்பத்தி அளவினைப் பெருக்குவதற்கு, அதே உற்பத்தித் தளவாடங்களைக்கொண்டு முன்னை விட அதிகமான உழைப்பாளிகள் உற்பத்தி செய்யவேண்டியிருப்பதால் குறைந்துசெல் விளைவுகள் ஏற்படலாம். ஆனால், நீண்டகாலத்தில் உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கைக்கேற்ப நிலைமுதற் கருவிப் பொருள் களைப் பெருக்கி உற்பத்தித் திறனை அதிகரிக்கமுடியும்.

நீண்டகாலத்தில் பொறிவழியாக்கத் தொழிலில் ஏற்படக்கூடிய நிலவரத்திற்கும், விவசாயத் தொழிலில் ஏற்படக்கூடிய நிலவரத்திற்கும் வேறுபாடு உண்டு. விவசாயப் பொருள்களின் விளைச்சலைப் பெருக்க வேண்டுமாயின், சாகுபடி செய்யப்படும் நிலத்தில் செறிவான முறையில் வேளாண்மை செய்யவேண்டும் அல்லது வளமற்ற புதிய நிலங்களையும் பண்படுத்தி சாகுபடிசெய்யவேண்டும். அவ்வாறு செய்தால் விவசாயப் பண்டங்களின் விலைகள் ஏற்றமடைய முற்படும். விவசாயப் பண்டங் களில் சில தொழிற்சாலைகளுக்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றனவெனினும், தற்காலிகமாக நாம் கொள்ளக்கூடிய முடிவு யாதெனில், உலகிலுள்ள மக்கள்தொகை பெருகிக்கொண்டே சென்றால், பொறிவழியாக்கத் தொழிலில் ஏற்படும் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியைக்காட்டிலும் விவசாயத்தில் ஏற்படும் வளர்ச்சி வேகம் மெதுவாகவே இருக்குமாயின், பொறிவழியாக்கத் தொழில் பண்டங்களின் விலைகளை நோக்க விவசாயப் பண்டங்களின் விலைகள் ஏற்றமடைய முற்படும். அதுபோன்றே, இன்றுள்ள கனிப்பொருள் சுரங்கங்களைப்போன்று புதிய சுரங்கங்கள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டாலன்றி, இப்போதுள்ள சுரங்கங்கள் வெறுமை யாக்கப்பட்டால், அல்லது அவற்றை மேலும்மேலும் ஆழமாகக் குடைந்து செல்வது கடினமாகிவிட்டால், கனிப்பொருள்களின் விலைகள் ஏற்றமடைய முற்படும்.

4. சில்லறை வியாபாரம் (Retail Trade)

ஒரு சில்லறை வியாபாரி தான் செலுத்துகின்ற விலைகளோடு சேர்க்கின்ற இலாப வீதம் பண்டங்களின் தன்மைக்கேற்ப மாறுபடும்; அதாவது, பண்டங்களை இருப்பாக வைக்கக்கூடிய நாட்கள், அப் பண்டங்கள் சேதம் அடையக்கூடிய தன்மை அல்லது அவை பழையன வாகிவிடுவதால் எந்த அளவிற்கு அவற்றை விற்கமுடியும் என்ற நிலை ஆகியவற்றிற்கேற்ப மாறுபடும். உதாரணமாக, பிரிட்டனில் 1957-ல் எடுத்த கணக்கின்படி சில்லறை வியாபார இலாபவீத விவரம் வருமாறு: எல்லாச் சில்லறை வியாபாரிகளும் பெற்ற சராசரி இலாபம் 23·4 சதவீதம்; விரைவாக முதல் புரளுகின்ற தின்பண்ட வியாபாரிகள், புகையிலை வியாபாரிகள், செய்தித்தாள் விநியோகிப்போர் ஆகியோருக்கு 14·9 சதவீதம்; மெதுவாக முதல் புரளுகின்ற தட்டுமுட்டுச் சாமான் வியாபாரிகளுக்கு 30·6 சதவீதம்; அதுபோன்றே மளிகை வியாபாரிகள், உணவுப்பண்ட வியாபாரிகள் ஆகியோருக்கு 15·4 சதவீதம்; நகை வியாபாரிகள், விளையாட்டுப் பொருள் வியாபாரிகள், தோல்பொருள் வியாபாரிகள் ஆகியோருக்கு 32·7 சதவீதம்; ரேடியோ, மின்வலி சார்ந்த பொருள் விற்போருக்கு 31·9 சதவீதம்.

சில கடைகள், 'சிறப்பாகப் பெரிய நகரங்களில் உள்ள கடைகள் வாடிக்கையாளர்களின் வீடுகளுக்குப் பொருள்களை அனுப்பிவைத்தல், கடனுக்கு விற்றல், வாடிக்கையாளர்கள் ஓய்வு நேரத்தைக் கழிப்பதற்கு அறைகள் கொடுத்தல் ஆகிய வசதிகளைத் தருகின்றன. ஆனால், மலிவாக 'வாங்க விரும்பும் வாடிக்கையாளர்கள் ரொக்கத்திற்குமட்டும் விற்கின்ற கடைகளில்' வாங்கமுடியும்; ஏனெனில், இக் கடைகளின் இலாப வீதம் தாழ்வாக இருக்க முற்படும்.

பல நாட்கள்வரை விற்கப்படாமல் இருப்பாகத் தங்கிவிட்ட பொருள்களின்மீதுள்ள இலாப வீதம் சாதாரணமாகக் குறைக்கப் படுகின்றன. சில கடைகள் நிறைய வாங்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அசல் விலைக்கே விற்பதுமுண்டு.

பொதுவாக ஒரு நாடு முழுவதும் விளம்பரம் செய்யப்படுகின்ற வணிகக் குறிகளையுடைய பொருள்களின் சில்லறை விலைகளை உற்பத்தியாளர்களே நிர்ணயம் செய்துவிடுகின்றனர். சிகரெட்டுகள், பேட்டன்ட் மருந்துகள், அழகு சாதனங்கள், பாக்கெட்டுகளிலோ தகர டப்பிகளிலோ, குப்பிகளிலோ அடைக்கப்பட்டுள்ள வணிகக் குறிகளையுடைய மளிகைச் சாமான்கள் போன்ற பொருள்களை உற்பத்தியாளர்கள் நிர்ணயம் செய்த விலைகளில்தான் அநேக கடைகள் விற்கின்றன. 'அவ் விலைகளைக்காட்டிலும் ஏற்றமான விலைகளில்

கடைக்காரர்கள் விற்க முடியாது. தங்களுடைய விற்பனை அளவை விரிவுபடுத்துவதற்காகக் கடைக்காரர்கள் அவ் விலைகளைத் தாழ்த்த முடியுமா என்றால் அதற்கும் உற்பத்தியாளர்கள் அனுமதிப்பதில்லை. அவர்களுடைய கொள்கையை மீறி, தாழ்வான விலைகளில் 'விற்கும் கடைக்காரர்களுக்கு அவர்கள் பொருள்களை விநியோகிக்கமாட்டார்கள். சில்லறை விலைகளை ஒரே நிலையில் பேணுவதுபற்றிய வினா கருத்து வேறுபாடுடையது. அதைப்பற்றி 22ஆம் அதிகாரத்தில் மறுபடியும் விளக்குவேன்.

சில்லறை வியாபாரக் கடைகள் ஏராளமாகக் காணப்படுவதேன்? தனக்குத்தானே பணித்தலைவராக இருக்க விரும்பும் எவரும் ஓரளவு மூலதனத்தைக்கொண்டு ஒரு கடையை ஆரம்பிப்பது எளிது. கடை வைப்பதற்கு வேண்டிய இடத்தை அவர் வாடகைக்கு எடுத்துக்கொள்ள முடியும்; கடைக்கு வேண்டிய பொருள்களைப் பற்றுக் கணக்கில் வாங்க முடியும். நீடித்துழைக்கக்கூடிய உற்பத்தித் தளவாடங்கள் தேவை யில்லை. கடைக்கு வேண்டிய சரக்குகளின்மீது மட்டும் முதலீடு செய்தால் போதும். அச் சரக்குகளைப் பொதுவாக நட்டமின்றி விற்கவும் முடியும். எனவேதான், சில்லறை வியாபாரக் கடைகள் பெரும் எண்ணிக்கையில் தோன்றுகின்றன. அநேக கடைகளில் எச்ச சக்தி காணப்படுகிறது என்பது உண்மை; எவ்வாறெனில், இருக்கின்ற பணியாளர்களைக்கொண்டு தம்மிடம் வருகின்ற வாடிக்கையாளர்களைக் காட்டிலும் அதிகமான பேருக்கு அவைகள் பணிசெய்ய முடியும்.

ஏராளமான கடைகள் இருப்பதால் மலிவான விலை ஏற்படும் என்று நினைக்கக்கூடாது. சில்லறை வியாபாரம் பெருகினால் இலாப வீதம் குறையவேண்டுமென்ற அவசியமில்லை; சில சமயங்களில் அது உயரவுங்கூடும். ஏனெனில், சில்லறை வியாபாரம் நிறைவு குன்றிய போட்டியுடையது. 'ஒரு சில்லறை வியாபாரி தமது வாடிக்கையாளர் களோடு நல்ல வியாபாரத் தொடர்பினை ஏற்படுத்திவிட்டால், ஓரளவிற்கு அவர் தல சர்வாதீனமுடையவராகிவிடுகின்றார்' என்று மார்ஷல் அவர்கள் கூறுகின்றார்.[1] சாதாரணமாக, ஒரு கடைக்கென்று பல வாடிக்கையாளர்கள் இருக்கின்றனர்; தங்களுக்கு வேண்டிய பொருள்களைப் பெரும்பாலும் அக் கடையில்தான் அவர்கள் வாங்குவர். ஏனெனில், அக் கடை அவர்களுக்கு வசதியான இடத்தில் அமைந் திருக்கலாம்; அக் கடைக்காரர் அவர்களுடைய பற்றுக் கணக்கில் பொருள்களை விற்கலாம்; அரட்டையடிப்பதற்கு ஏற்ற இடமாக அக் கடை இருக்கலாம். அக் கடை நற்பெயர் பெற்று விளங்கலாம்.

1 'ஆல்ஃபிரட் மார்ஷலின் நினைவுக் குறிப்பு' (Memorials of Alfred Marshall) என்ற தலைப்பில் வெளியான நூலில் 'சில்லறை விலைகள்' என்னும் கட்டுரையில் 353ஆம் பக்கத்தில் உள்ளது.

எந்தக் கடையில் மலிவாக வாங்கமுடியும் என்று தேடி அலையவேண்டிய சிரமத்தையும் வீண் நேரத்தையும் விரும்பாதோர் அக் கடையில் அதிக விலை கொடுத்துக்கூடப் பொருள்களை வாங்கலாம். பொருள்களுக்கு வணிகக் குறியிடும் வழக்கமும், உற்பத்தியாளர்களே விலைகளை நிர்ணயித்து அவ் விலைகளை எல்லா இடங்களிலும் பேணுகின்ற பழக்கமும் வளர வளர வாடிக்கையாளர்களிடம் காணப்படும் இப் போக்கும் உறுதியாகிக்கொண்டேவருகின்றன.

பொதுவாகப் புதிதாக ஆரம்பிக்கப்படும் கடைகள் அவ் விலைகளைக் குறைப்பதற்கு ஏன் தயங்குகின்றன என்பதை யூகமானதோர் உதாரணத்தால் விளக்குவோம். நீளமானதொரு வீதியின் இரு கோடி களிலும் இரண்டு சிறிய மளிகைக் கடைகள் உள்ளன என்றும் அவ் வீதியின் மத்தியில் மற்றொரு கடையை ஒருவர் ஆரம்பிக்கின்றார் என்றும் வைத்துக்கொள்வோம். அவரது கடைக்கருகில் வாழும் மக்கள் தம்மிடம் வந்து பொருள்களை வாங்கலாமென அவர் நினைக்கக் கூடும். அதற்காக அவர் விலைகளைக் குறைத்து விற்றால் அவருக்குப் பயன் உண்டா? சில பொருள்களின் விலைகளை அவரால் குறைக்க முடியாது; ஏனெனில், விலையை அவர் குறைத்து விற்றால் உற்பத்தி யாளர்கள் அவரது கடைக்குப் பொருள்களை அனுப்பமாட்டார்கள். மற்றப் பொருள்களின் விலையைக் குறைத்தால்கூட, ஏனைய இரண்டு கடைகளின் வாடிக்கையாளர்களில் ஒருசிலர்தாம் அவரது கடையில் வாங்க விரும்புவர்; பெரும்பாலானோர் தாங்கள் வழக்கமாக வாங்கும் கடைகளில்தாம் வாங்குவர். மேலும், அவர் விலையைக் குறைத்தால் மற்ற இரண்டு கடைக்காரர்களும் விலையைக் குறைத்துவிடலாம் என்ற அச்சமும் அவருக்கேற்படும். அவ்வாறு மூன்று கடைக்காரர்களுமே விலையைக் குறைத்துவிட்டால் மூன்று பேருக்கும் மோசமான நிலைமை ஏற்படும். எனவே, புதிய கடைக்காரர் நடைமுறையிலுள்ள விலைகளை யும் இலாப வீதத்தையும் பெரும்பாலும் ஏற்றுக்கொள்வார். மூன்றாவது கடையை அத் தெருவில் அவர் ஆரம்பிப்பதன் விளைவாக முன்பைவிட 'எச்ச சக்தி' அதிகமாகிவிடும். ஏனெனில், இரண்டு கடைகள் மட்டும் செய்துவந்த வேலையை இப்பொழுது மூன்று கடைகள் பங்கிட வேண்டியுள்ளது.

எனினும், சில்லறை வியாபாரத்திலுள்ள இலாப வீதம் குறைக்கப் படுவதே கிடையாது என்று நினைக்கக்கூடாது. சில்லரை வியாபாரத் தில் பாதி வியாபாரம் பல்வேறு துறைகளைக்கொண்ட பெரிய கடைகள், பல்வேறு பண்டங்களைத் தனித்தனியாக விற்கும் கடைகள், கூட்டுறவுப் பண்டகசாலைகள் ஆகியவற்றின்மூலமாகவே நடைபெறுகின்றன. இவைகளெல்லாம் தத்தம் சொந்தக் கொள்கையைக் கடைப்பிடிக்கக் கூடிய சக்தியுடையன; நாடு முழுவதும் விளம்பரம் செய்யப்படுகின்ற பொருள்களுக்குப் போட்டியாகப் புதுப் பொருள்களை இவைகள் புகுத்த

முடியும். அதோடு, தேவையில் அல்லது செலவில் மாறுதல்கள் ஏற்பட்டு, விலைகளைக் குறைக்கவேண்டிய எண்ணம் இவைகளுக்கேற்பட்டால் விலைகளைக் குறைக்கவும் கூடும்.

5. முடிவுரை

பொறிவழியாக்கத் தொழில்கள், சில்லறை வியாபாரம், இன்னும் பல்வேறு பணிகளைப் புரியும் துறைகள் ஆகியவற்றிலெல்லாம் நிறைவு குன்றிய போட்டியே பெரும்பாலும் காணப்படுகிறது. நிறைவு குன்றிய போட்டியில் விலைக்கொள்கையைப் பொதுமைப்படுத்திக் கூறுவது கடினம்; எனினும், பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் தத்தம் இறுதிநிலைச் செலவினையும், இறுதிநிலை வருவாயையும் சமமாக்கி இலாபத்தை உச்ச நிலைப்படுத்த முயல்வதில்லை என்று கிட்டத்தட்டத் திண்ணமாகக் கூறலாம். பெரும்பாலும் எல்லா நிறுவனங்களும் நடப்பிலுள்ள விலைகளையே ஏற்றுக்கொள்ள முற்படுகின்றன. சாதாரண நிறுவனங்கள் தம் மாறாச் செலவுகளைச் சரிக்கட்டப் போதுமானதாகவும், மாறும் செலவுகளுக்குச் சற்று அதிகமான இலாப வீதத்தைத் தரும்படியானதாகவுமே விலைகள் அமைய முற்படுகின்றன; அப்போதுதான் சாதாரண நிறுவனங்களுக்குப் போதுமான இலாபம் கிடைக்கும். இவ்வகையான இலாப வீதம் சாதாரண நிறுவனத்திற்கு அவசியமாகிறது; ஏனெனில், அந் நிறுவனத்தில் பொதுவாகக் கணிசமான அளவு எச்சசக்தி காணப்படும். எனவே, அதனுடைய இறுதிநிலைச் செலவு மாறாததாயிருக்க முற்படுவதால், அச் செலவைக்காட்டிலும் விலை ஏற்றமாக இருந்தால் தான் அத் தொழில் வாழமுடியும். விலையில் போட்டி இல்லையென்றாலும், பண்டத்தின் தன்மையிலும் அமைப்பிலும், நிறுவனங்களின் செயல் முறையிலும் தீவிரமான போட்டி உள்ளது. தேவை விரிவானால் உற்பத்தி அளவும் விரிவாகும்; உற்பத்திக் காரணிகளின் விலைகள் தாழ்ந்தால் பண்டங்களின் விலைகள் குறைக்கப்படலாம். அத் தொழிலில் புதிய நிறுவனங்கள் தோன்றுவதற்குத் தடைகள் இல்லாமலிருந்தால், புதிதாகத் தோன்றும் ஒரு நிறுவனம் புதிய முறைகளைப் புகுத்தியோ அல்லது ஒவ்வோர் அலகுக்கும் முன்பைவிடக் குறைந்த இலாப வீதத்தைப் பெறுவதன்மூலம், புரளும் முதலை அதிகமாகப் பெறவேண்டுமென்பதற்காகப் புதிய கொள்கைகளைக் கடைப்பிடித்தோ எல்லோராலும் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட இலாப வீதத்தைக் குறைக்கலாம்.

விலைகள் எவ்வாறு அமைகின்றன என்பதைக் காட்டுவதே இப் பிரிவின் நோக்கமாகும். நிறைவு குன்றிய போட்டியினால் ஏற்படும் சமூக விளைவுகளைப்பற்றிச் சிறப்பாக எச்ச சக்தியும் போட்டி விளம்பரமும் வீணானவைகளா என்பதைப்பற்றி 22ஆம் அதிகாரத்தில் ஆய்வோம்.

18. தேவையும், அளிப்பும், விலையும்
(Demand, Supply and Price)

1. தேவைக்கேற்ப அளிப்பைச் சரிப்படுத்தல்
(The Adjustment of Supply to Demand)

நடப்பில் உற்பத்தி செய்யப்படுகிற ஒரு பண்டத்திற்கு ஏதாவதொரு காலத்தில் குறுங்கால அளிப்புப் பட்டியல் (short-period supply schedule) உண்டு என்பதை ஏற்கெனவே பார்த்திருக்கிறோம். எந்த விலையில், இன்னும் எவ்வளவு அதிகமாக அளிக்கப்பட முடியுமென்பது, அத்தொழிலின் திறனைப்பொறுத்தது. தேவையின் மாற்றங்களுக்கு உகந்த முறையில் ஒரு தொழில் தனது திறனைப் போதுமான அளவு அதிகரிக்கவோ அல்லது குறைக்கவோ நீண்டகாலம் எடுக்கலாம். இவ்வாறு முழுமையும் சரிப்படுத்த அவசியப்படும் காலம் கொடுக்கப்பட்டால், ஒரு குறிப்பிட்ட விலையில் எவ்வளவு அளிக்கப்படுமென்பதைக் காட்டுவதே நீண்டகால அளிப்புப் பட்டியலாகும். இதை வேறு விதமாகக் கூறின், நீண்டகால அளிப்புப் பட்டியலிலுள்ள ஒவ்வொரு கூற்றும் சமன்பாட்டை அடைந்த ஒரு நிலையைக் கூறுகிறது.

உண்மையில், இச் சமன்பாடு என்பது எய்தப் பெறுவதில்லை. ஒரு தொகுதி மாறுதல்களில், முழுமையான சரிக்கட்டுதல் நிலையை ஏற்படுத்துவதற்கு முன்பே தேவை, அளிப்பு நிலைகளில் பிற மாற்றங்கள் ஏற்பட்டு விடுகின்றன. எனவே, சமன்பாடு என்பது எப்பொழுதும் மாறிக்கொண்டேயிருக்கும் ஓர் இலக்காகும். எனினும், சமன்பாடு என்னும் கருத்தானது பயனுள்ளதாகும்; அதைப்பற்றித் திரும்பவும் பார்ப்போம்.

நிறைவுப் போட்டியில் ஒரு தொழிலிலுள்ள ஒவ்வொரு நிறுவனத்திற்கும் விலையானது இறுதிநிலைச் செலவிற்குச் சமமாக இருக்க முற்படும். எனவே, அப் பண்டத்தின் குறுங்கால அளிப்புப் பட்டியலானது அந்தந்த இறுதிநிலைச் செலவில் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் எந்தெந்த அளவு உற்பத்தி செய்யுமென்பதை அறிந்து, அவைகளைக்

கூட்டினால் கிடைப்பதாகும். அத் தொழில், இயல்பான அளவைக் காட்டிலும் அதிகமான இலாபத்தை அடைந்தால் விரிவடையவும், இயல்பான இலாபத்திற்கும் குறைவான இலாபம் அடைந்தால் சுருங்கவும் நேரலாம்.

சர்வாதீனம் உள்ளிட்ட நிறைவு குன்றிய போட்டியில் ஓர் அளிப்புப் பட்டியல் என்னும் கருத்திற்கு இடமில்லையெனத் தோன்றலாம். ஏனெனில், ஒரு நிறுவனம் தனது சொந்த விலையொன்றை ஏற்படுத்தி, அந்த விலையில் அங்காடியானது ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அதிகமான அல்லது குறைந்த (எல்லைகளுக்குட்பட்ட) அளவை அளிப்பதற்குத் தயாராயிருக்கலாம். எனினும், இதைப் பொருத்தமானதோர் அளிப்புப் பட்டியலாக நாம் ஏற்றுக்கொள்ளலாம். வரைபடத்தில் இது விற்பனையாளன் ஏற்படுத்துகின்ற விலை மட்டத்தில் படுகிடை அளிப்புக் கோடாகக் காணப்படும்.

விலை முறையானது எவ்வாறு செயல்படுகிறதென்ற நமது முக்கிய மான நோக்கத்திற்கு, நிறைவு குன்றிய போட்டியில் அளிப்புப் பட்டியலைப்பற்றி நாம் பேசுகிறோமா அல்லவா என்பது முக்கியமான தன்று. சமுதாயத்தின் சாதனங்களைச் சிறப்பான முறையில் பயன் படுத்தும் கண்ணோட்டத்தில் நிறைவு குன்றிய போட்டி, அதிலும் சிறப் பாகச் சர்வாதீனம், முக்கியமான குறைபாடுகளையுடையதாயிருக்கலாம். இவ்வாய்வு 22ஆம் அதிகாரத்தில் விவாதிக்கப்பட்டுள்ளது. ஆனால், நிறைவு குன்றிய போட்டியில், தேவையின் மாறுதல்களுக்கு ஏற்படும் எதிர்வினையானது, நிறைவுப்போட்டியில் உள்ளதைப்போன்றே நிறை வுடையதாகவும், பெரும்பாலும் உடனடியாக விளைவதாகவும் உள்ளது.

நிறைவுப் போட்டியில், வேண்டிய அளவிற்குத் தேவை மாற வேண்டுமாயின், அதற்கேற்ப விலை மாறவேண்டியது அவசியமாகிறது. தேவை அதிகரிக்கும்போது, விலை உயர்வாகி, முன்னைவிட அதிகம் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. அல்லது தேவை குறையும்போது, விலை தாழ்வாகி, முன்னைவிடக் குறைவாக உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. நிறைவு குன்றிய போட்டியில் தேவை அதிகரிக்கும்போது அல்லது குறையும்போது, அதற்கேற்ப ஒவ்வொரு நிறுவனமும் அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ அளிப்பதற்குத் தயாராயிருப்பதால், அத்தகைய விலை மாறுதல்கள் ஏற்படவேண்டிய அவசியமில்லை. தேவை அதிகரிப்பதற்கேற்ப, ஒரு சர்வாதீனன் தனது உற்பத்தியைக் குறைத்து (ஓரளவிற்கு விலையையும் உயர்த்தி), தனது இலாபத்தை உச்சநிலையாக்குகின்றபோது அமையும் இயற்கைப் பிறழ்வான நிகழ்ச்சி களைக் காட்டும் நெளிந்து செல்லும் தேவைக் கோட்டை நாம் புனைய முடியும்; ஆனால், நடைமுறையில் இவ்வாறு எப்பொழுதும் நிகழ்வதே யில்லை. நிறைவுப் போட்டியில் ஏற்படுவதைப்போன்றே, நிறைவு

குன்றிய போட்டியிலும் தேவை அதிகரித்தால் முன்பைவிட அதிகமாய் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது; தேவை குறைந்தால் முன்பைவிடக் குறைவான அளவே உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது.

நிறைவுப் போட்டியில் இறுதிநிலைச் செலவை உயர்த்துகின்ற அல்லது தாழ்த்துகின்ற அளிப்புநிலைகளின் மாற்றம், விலை உயர்விலோ அல்லது தாழ்விலோ காணப்படும். முந்திய அளிப்புப் பட்டியல் புதியதோர் அளிப்புப் பட்டியலால் மாற்றி அமைக்கப்படும். நிறைவு குன்றிய போட்டியில் சில நிறுவனங்களின் செலவுகள் ஓரளவு உயர்ந்தாலும் தாழ்ந்தாலும், அந்த நிறுவனங்கள் தங்களின் விலைகளை மாற்றுவதற்குத் தயக்கமடையலாம்; எனவே, அவைகளின் அளிப்புப் பட்டியல் மாருமல் அப்படியே இருக்கக்கூடும். ஆனல், செலவுகளில் போதுமான அளவு மாறுதல் ஏற்பட்டால், உடனடியாகவோ அல்லது பின்னரோ, அது விலை ஏற்றத்தில் அல்லது குறைப்பில் பிரதிபலிக்க நேரும்.

இயல்பானதைக்காட்டிலும் அதிக இலாபம் இருக்கும்போது, புது நிறுவனங்கள் அத் தொழிலில் புகுவதற்குத் தடையேதும் இல்லையெனக் கொண்டால், திறன் அதிகமாக நேரும்; இயல்பானதைக்காட்டிலும் இலாபம் குறைவாக இருந்தால், திறன் குறைய நேரும்.

சுருக்கமாகக் கூறின், போட்டியானது நிறைவுள்ளதாயிருப்பினும் அல்லது நிறைவு குன்றியதாயிருப்பினும், தேவையின் மாற்றத்திற்கேற்ப அளிப்பும் தானுகவே சரிப்படுத்திக்கொள்ள முற்படும். நடப்பில் உற்பத்தி செய்யப்படும் கச்சாப் பொருள்கள், துணைச் சாதனங்கள் போன்ற உற்பத்திக் காரணிகளுக்கும் இது பொருந்துவதாகும். எனினும், உற்பத்தி செய்யப்படாத உழைப்புப் பணிகள், பணக் கடன்கள், நிலம் போன்ற உற்பத்திக் காரணிகளை நாம் இன்னும் ஆராயவில்லை. இது ஐந்தாம் பிரிவு வரை தள்ளிப்போடப்படுவதால் நமக்கு ஓர் இடைவெளி ஏற்பட்டுவிடுகிறது. இருப்பினும், இவ்விதமான உற்பத்திக்காரணி ஒவ்வொன்றும் கொடுக்கப்பட்டதாயிருப்பின், அது பல்வேறு உபயோகங்களுக்குப் பயன்படுத்தப்படும்போது, ஒவ்வொன்றிலும் அதனுடைய ஈட்டம் சமமாயிருக்குமாறு அவ்வுபயோகங்களில் அது பிரிக்கப்பட முற்படலாம் என்பது நமக்குத் தெரியும். உண்மையில் தன்னுடைய பணியையோ அல்லது சொத்தையோ வேருெரு தொழில் துறைக்கோ அல்லது தொழிலுக்கோ மாற்றுகின்ற எண்ணம் ஒருவருக்கும் இல்லாததொரு நிலையைச் சமன்பாடு என்று வரையறுக்க முடியும்.

> இன்ருே, நாளையோ, என்ருே ஆயினும்
> காரணி எதுவும் இலாபம் காணுத நாளில்
> இன்னெரு துறைக்கு இலாபம் பெற மாற
> இயலாத நிலையே சமன்பாடாகும்.

2. தேவையில் மாறுதல்கள்
(Changes in Demand)

ஏதாவதொரு முக்கியமான பொருளாதார மாற்றம் உடனடியாக ஓரிரண்டு பண்டங்களைமட்டும் நேரடியாகப் பாதிக்காது. ஆனால், இவ்விதமான எதிர் விளைவுகளையெல்லாம் தற்போதைய நோக்கத்திற்கு ஒதுக்கிவைத்துவிட்டு, 'ஒரு நேரத்தில் ஒரே விளைவை' மட்டிலும் ஆராய்வோம்.

தேவை நிலையில் ஒரு மாற்றம் ஏற்படுகிறதெனக் கொள்வோம். அப்போது, தற்போதைய தேவைப் பட்டியல் செல்லுபடியாகாது; எனவே, புதியதோர் பட்டியல் இடம்பெறுகிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட விலையில் முன்பைவிட இப்பொழுது அதிகமாய் வாங்கப்படுமென இப் புதிய தேவைப் பட்டியல் கூறுமாயின், தேவையானது அதிகரித்திருக்கிறது என்பது புலனாகும். இதன்விளைவாக விலை ஏறி, (நிறைவு குன்றிய போட்டியில் விலை மாறாமல் அப்படியே இருக்கிற தென்ற நிலை இருந்தாலொழிய), அளிப்பானது விரிவாக்கப்படும்.

நான் உபயோகித்துள்ள உதாரணத்திலிருந்து இதற்குப் பொருத்தமான தேவைப் பட்டியலின் பகுதியும், குறுங்கால அளிப்புப் பகுதியும் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

ஓர் அலகின் விலை (பென்சுகள்)	ஒரு வாரத்தின் தேவை (மில்லியன் அலகுகள்)	ஒரு வாரத்தின் அளிப்பு (மில்லியன் அலகுகள்)
14	5	8
13	6	$7\frac{1}{2}$
12	7	7
11	8	$6\frac{1}{2}$
10	9	6

இங்கு விலையானது 12 பென்சுகளாக அமைகிறது. ஏனெனில், இவ் விலையில்தான் வாரத்திற்குத் தேவைப்படுகின்ற அளவும், அளிக்கப் படும் அளவும் ஏழு மில்லியன் அலகுகளில் சமமாகின்றன.

இப்பொழுது தேவை அதிகரிப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். இதற்குப் புதிய தேவைப் பட்டியலின் பொருத்தமான பகுதி கீழ்வருமாறு இருக்கலாம்.

ஓர் அலகின் விலை (பென்சுகளில்)	ஒரு வாரத்தின் தேவை (மில்லியன் அலகுகள்)
16	6
15	7
14	8
13	9
12	10

ஒரு வாரத்திற்கேற்படும் தேவையின் அளவை ஏழு மில்லியன் அலகுகளுக்குக் கட்டுப்படுத்த வேண்டுமாயின், ஓர் அலகின் விலை யானது 15 பென்சுகளாக இருக்கவேண்டும். ஆனால், 15 பென்சு விலையில் வாரத்திற்கு எட்டு மில்லியன் அலகுகளுக்குமேல் அளிக்கப்படு மாதலால், தேவையைக்காட்டிலும் அளிப்பு அதிகமாகிறது ; எனவே, விலையானது 15 பென்சுகளாக நிலைபெறமுடியாது. 14 பென்சு விலையில் தேவையும் அளிப்பும் எட்டு மில்லியன் அலகுகளில் சமமா கின்றன. ஆகவே, புதிய விலை 14 பென்சுகளில் நிலைபெறும்.

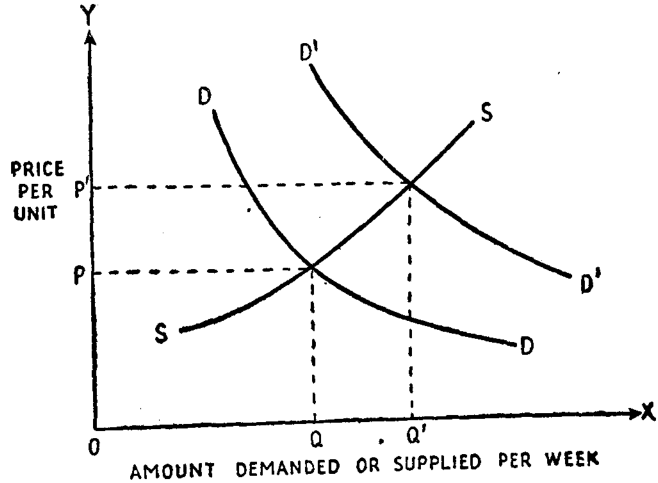
விளக்கப்படத்தில் DD என்ற பழைய தேவைக்கோடு நீங்கி, $D_1 D_1$ என்னும் புதிய தேவைக்கோடு இடம்பெறுகிறது. SS என்ற அளிப்புக்கோடு மாறாமல் அப்படியே இருக்கிறது. எனவே, விலையானது P-லிருந்து P_1-க்கு உயர்கிறது ; உற்பத்தி OQ-லிருந்து OQ_1க்கு விரிவடைகிறது.

இதேபோன்று, தேவை குறையும்போது பழைய DD நீங்கி, அதற்கு இடப்புறத்தில் புதிய தேவைக்கோடு இடம்பெறும். அப்பொழுது SS மாறாமலிருக்கும் ; விலை தாழும் ; உற்பத்தி சுருங்கும்.

வழக்கில் 'அதிகரிப்பு', 'குறைவு' என்னும் சொற்கள் தேவை நிலையின் மாற்றத்தினால் விளைகின்ற மாறுதலையே குறிப்பிடுவனவாக மட்டும் பயன்படுத்தப்பெறுகின்றன. நமது உதாரணத்தில் தேவை மாறுபடுவதை விளக்க இச் சொற்கள் பயன்படுத்தப்பட்டன. அளிப்பு நிலைகள் மாறுவதில்லை ; தேவை மாற்றமடைந்தபோதிலும், ஏறக்குறைய அதே அளவுதான் அளிக்கப்படுகிறது ; எனவே, அளிப்புப் பட்டியல் மாறாத நிலையில் அப்படியே உள்ளது. இதுவரையி லுள்ள அளிப்புப்பட்டியலின்படி, விலையானது 14 பென்சுகளாக இருக்கும்போது எட்டு மில்லியன் அலகுகளே அளிக்கப்படுமென்பதை நாம் தெளிவாக அறிந்துகொள்கிறோம். ஆனால், தேவை அதிகரிப்ப தால் விலையானது 14 பென்சுகளாக உயர்ந்தாலும், எட்டு மில்லியன் அலகுகளே உண்மையில் அளிக்கப்படுகின்றன. எனவே, அளிப்பு நிலைகளில் எவ்விதமான மாறுதலும் இதுவரை ஏற்படவில்லை என்பது தெளிவு.

எத்தனையோ காரணங்களால் தேவை நிலையில் மாறுதல்கள் ஏற்படலாம். மக்கள்தொகை அளவின், அல்லது அவர்களின் வயது அமைப்பின் மாற்றத்தால் இம் மாறுதல்கள் ஏற்படுவதுண்டு. உதாரண மாக, உலக யுத்தத்திற்குப் பின் ஆஸ்திரேலியாவில் குடியிறக்கம் அதிகரித்ததால் அங்கு வீடுகளுக்கேற்படும் தேவையும் அதிகரித்துள் ளது. பிரிட்டனில் ஒரு தலைமுறைக்குமுன் குழந்தைகள் அதிகமாயிருந்த போது ரொட்டி, சிறு தள்ளுவண்டிகள் போன்றவற்றிற்கு ஏற்பட்டி ருந்த தேவையைக்காட்டிலும், இப்பொழுது தேவை குறைவாயுள்ளது.

வருவாயில் ஏற்படும் மாறுதல்களும் தேவைநிலை மாற்றங்களுக்குக் காரணமாகலாம். பண வருவாய் அதிகரிக்கும்போது, அதற்கேற்ப உற்பத்தி அதிகரிக்காவிடின், இது உற்பத்திச் செலவுகளையும், விலை களையும் அதே அளவிற்கு அதிகரிக்கலாம். எனினும், உண்மை வருவாயின் அதிகரிப்பானது செலவினங்களின் பங்கீட்டை மாற்றும் போக்குடையதாகும். பொதுவாகக் கூறின், முன்பைவிட இப்பொழுது குறைந்த விகிதத்தில் உணவிற்காகச் செலவிடப்படும் ; மேலும், முன்பு போகப்பொருள்கள், போகப் பொருள்கள் போன்றவைகள் எனக் கருதப்பட்டவைகளுக்காக இப்பொழுது அதிக விகிதத்தில் செலவிடப்படும். ஏழை மக்களுக்கு அனுகூலமாக ஏற்படும் செல்வப் பங்கீடும் அவர்களின் தேவையில் இதே மாறுதல்களையே ஏற்படுத்தும். செல்வர்களின்மேல் விதிக்கப்பெறும் பளுவான வரிகளோ மாளிகைகள், இல்லப் பணியாட்கள், இதர போகப்பொருள்கள் போன்றவற்றிற்கு அவர்கள் கொள்ளும் தேவையைக் குறைக்கும்.



தற்போது பிரிட்டனின் தேசிய வருமானத்தில் மூன்றிலொரு பாகத்திற்குமேல் அரசாங்கத்தின் வழியாகவே செல்லுகிறது. எனவே, அரசாங்கத்தின் செலவு ஒரு முக்கியமான காரணியாகும். உதாரண மாக, சமீபகாலத்தில் ஏற்பட்ட சுகாதாரப் பணிகளின் பெருக்கமானது, மருத்துவர்கள், பல் வைத்தியர்கள், மருத்துவப் பணிப்பெண்கள் ஆகியோரின் பணிகளுக்கும், மருந்துகள், போலிப்பற்கள் போன்ற பொருள்களுக்கும் உள்ள தேவையை அதிகரித்துள்ளது.

நிற்க, தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியானது உற்பத்திச் செலவுகளைக் கட்டாயமாகப் பாதிப்பதோடு, தேவையையும் பாதிக்கிறது. மோட்டார்

வண்டிகள் வந்தமை, குதிரைகளுக்கும் கொள்ளுத்தானியத்திற்கு முள்ள தேவையைக் குறைத்துவிட்டது. செயற்கைப் பட்டும், நைலானும் இயற்கைப் பட்டின் தேவையைக் குறைத்துவிட்டன. சாலை மேற்பரப்பிற்கு ரப்பர்த்தூளைப் பயன்படுத்துவது ரப்பருக்குள்ள தேவையை அதிகரிக்கச் செய்கிறது. உணவு ஊட்டம்பற்றிய அறிவியல் துறையின் வளர்ச்சியானது, ஊட்டச் சத்து நிறைந்த சில உணவுப் பண்டங்களின் தேவையை அதிகரிக்கிறது.

பொதுவாகக் குறிப்பிடின், நலிந்த வர்த்தக நிலையிலுள்ளவற்றைக் காட்டிலும் செழிப்பான வர்த்தகக் காலங்களில், பெரும்பாலான பண்டங்களின் விலைகளும் விற்பனை அளவுகளும் அதிகமாகவே யிருக்கும். மந்தகாலத்தில் தேவையானது மிக அதிகமாகக் குறையும் பொருள்களாகிய முதற்கருவிப் பொருள்களுக்கு மட்டுமன்றி, குளிர் பதனப் பெட்டிகள், வானொலிப் பெட்டிகள் போன்ற நீடித்துழைக்கும் நுகர்வுப் பொருள்களுக்கும் இது மிகுதியாகப் பொருந்தும்.

சில சமயங்களில் எதிர்நோக்கும் (expectations) முக்கியமான தாகும். உதாரணமாக, கொரியா யுத்தத்தின்போது அரசினரும் தனியாரும் இருப்பைக் குவித்துவைத்ததன் விளைவாகப் பல மூலப் பொருள்களின் விலைகள் ஏற்றமடைந்தன. விலைகள் ஏற்றமடைந்து கொண்டிருக்கும் என்று மக்கள் கருதினால், தங்களுடைய வாங்குதலை விரைவுபடுத்துமாறு தூண்டப்படுவர். மாறாக, விலைகள் தாழ்ந்து கொண்டு செல்லும் என்று அவர்கள் நினைத்தால் தங்களுடைய வாங்குதலைத் தள்ளிப்போடத் தூண்டப்படுவர்.

பெரும்பாலும், மக்களின் பற்றுதல்களில் ஏற்படும் மாற்றமே தேவையின் மாற்றத்திற்குக் காரணமாகிறது. இப் பற்றுதலில் மாற்றம் ஏற்படுவதற்கு விளம்பரங்கள் துணை செய்யலாம். அழகுச் சாதனங்கள், சிகரெட்டுகள் ஆகியவற்றிற்கு ஒரு தலைமுறைக்குமுன் செலவிடப்பட்டதைக்காட்டிலும் இன்று அதிகமாகவும், தொப்பிகளுக்குக் குறைவாகவும் செலவிடப்படுகிறது.

ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கேற்ப மக்களின் வருவாய், பற்றுதல், அறிவு ஆகியவைகள் மாறாதிருக்க, ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளுக்கு ஏற்படும் தேவையானது, அப் பொருளுக்குப் பதிலாக வாங்கப்படக் கூடிய மற்றப் பொருள்களின் விலைகளையே பெரும்பாலும் பொறுத்ததாகும்.

3. அளிப்பில் மாறுதல்கள் (Changes in Supply)

அளிப்பின் அதிகரிப்பு என்றால், ஏதாவதொரு விலையில் அது முன்பைவிட அதிகமாக விற்பனைக்குக் கொண்டுவரப்படும் என்பது

பொருளாகும். அப்பொழுது, தேவைப் பட்டியல் மாறுதிருப்பின், விலை தாழ்ந்து, முன்பைவிட அதிகமாக ஒரு வாரத்திற்கு வாங்கப்படும். இதற்கு நமது உதாரணத்தையே மறுபடியும் எடுத்துக்கொள்வோம்.

ஓர் அலகின் விலை (பென்சுகள்)	வாரத் தேவை (மில்லியன் அலகுகள்)	வார அளிப்பு (1) (மில்லியன் அலகுகள்)	வார அளிப்பு (2) (மில்லியன் அலகுகள்)
14	5	8	13
13	6	$7\frac{1}{2}$	12
12	7	7	11
11	8	$6\frac{1}{2}$	10
10	9	6	9

ஒருவேளை தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியால் ஏற்படுகின்ற அளிப்பின் அதிகரிப்பானது, உற்பத்திச் செலவுகளைக் குறைத்து, பழைய அளிப்புப் பட்டியலுக்குப் (1) பதிலாகப் புதிய அளிப்புப் பட்டியலை (2) ஏற்படுத்துகிறது. அப்பொழுது விலையானது 12 பென்சுகளிலிருந்து 10 பென்சுகளுக்குக் குறைந்து, அது ஒரு வாரத்திற்கு வாங்கப்படும் அளவினை ஏழு மில்லியனிலிருந்து ஒன்பது மில்லியன் அலகுகளுக்கு விரிவடையச் செய்கிறது. தேவைநிலையில் எவ்விதமான மாறுபாடும் ஏற்பட்டுவிடவில்லை என்பது இங்குக் குறிப்பிடத்தக்கது. எனவே, தேவைக்கோடு மாறுமல் அப்படியே இருக்க, அளிப்புக்கோடு வலப்புறம்நோக்கி இடம்பெயர்கிறது.

மாறுக, உற்பத்திக்காரணிகளின் விலையேற்றம்போன்ற ஏதாவதொரு காரணத்தால் அளிப்புக் குறையுமாயின், அது விலையை ஏற்றி, விற்பனையின் அளவைக் குறைத்துவிடும்.

ஒரே மாறுதல் தேவையையும் 'அளிப்பையும் பாதிப்பதுண்டு. உதாரணமாக, பணக் கூலிகளின் பொதுவான ஏற்றமானது, உற்பத்திச் செலவுகளை அதிகரிப்பதோடு மட்டுமன்றி, உழைப்பாளிகளின் வாங்கும் திறனையும் அதிகப்படுத்துவதால், அவர்களின் தேவையையும் அதிகரிக்கச் செய்யும். கூலிகள் ஏற்றமடைவதற்கு முன்பும் பின்பும் வேலை நிறைவு இருக்குமாயின், வாங்கப்பட்டனவும் விற்கப்பட்டனவுமான அளவுகள் முன்பைவிட ஒரு சிறிதே மாறினும் கூட விலைகள் அவசியம் ஏற்றமடையும்.

காலப்போக்கில், ஒரு பண்டத்தின் அல்லது பணியின் அளிப்பு நிலையிலும் தேவை நிலையிலும் மாறுதல்கள் ஏற்படலாம். உதாரணமாக, 1931—1951ஆம் வருடங்களுக்கிடையில் பிரிட்டனில் வீட்டுப் பணிப்பெண்களின் எண்ணிக்கையானது ஏறக்குறைய பாதியாகக் குறைந்துவிட்டது. செல்வர்களின்மேல் விதிக்கப்பட்ட

பளுவான வரிகளின் காரணத்தால் அவர்களுக்கிருந்த தேவை குறைந்து விட்டது. அதே சமயத்தில், இதர தொழில்களில் பெண்களுக்குக் கிடைக்கும் ஊதியமானது முன்பைவிட உயர்ந்துவிட்டதால், வீட்டுப் பணிப்பெண்ணிகளின் அளிப்பும் குறைந்தது. அதோடு, வீட்டுப் பணிப் பெண்களுக்கிருந்த தேவை குறைந்ததைக்காட்டிலும், அவர்களின் அளிப்பு அதிகமாய்க் குறைந்ததால், அவர்களின் கூலிகளும் வேலை நிலைகளும் உயர்ந்தன.

இவ்வாறு, நாளடைவில் தேவைநிலையும் அளிப்புநிலையும் மாறுவதை விளக்குவதற்கு மற்ருேர் உதாரணத்தையும் கூறலாம். மோட்டார் வண்டிகளின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துக்கொண்டே போவதாலும், ரப்பருக்குப் புது உபயோகங்கள் ஏற்பட்டுக்கொண்டே வருவதாலும் ரப்பரின் எதிர்காலத் தேவையானது அதிகரிக்கும். எனினும், ரப்பரின் விலை தாழ்வதற்கும் வாய்ப்புண்டு. புதிய ரப்பர் மரவகைகள் பழையவற்றைக்காட்டிலும் மூன்று மடங்கு அதிகப் பலனைத் தருவதோடு, செயற்கை ரப்பரை உற்பத்தி செய்வதில் நுட்பத் திறமையும் வளர்ச்சியடைந்துகொண்டே வருகிறது; எனவே, தேவையின் அதிகரிப்பைக்காட்டிலும் அளிப்பின் அதிகரிப்புத் தீவிரமாக இருக்கலாம்.

4. மதிப்பீட்டின் கோட்பாடுகள்
(Theories of Value)

விலைகளுக்கிடையே இருக்கும் தொடர்புகளைக் காண ஏதாவதொரு பொது விளக்கம் இருக்கிறதா? அல்லது 'அளிப்பும் தேவையும்' கொடுக்கும் விளக்கத்தைக்காட்டிலும் அடிப்படையானதொரு பொதுக் கோட்பாடு உண்டா? அளிப்பிலோ அல்லது தேவையிலோ மாறுதல்கள் ஏற்படுவதால், அங்காடி விலைகளிலும் ஏற்ற இறக்கங்கள் காணப் படுகின்றன என்பது வெளிப்படை; ஆனால், இவ்விதமான தாற்காலிக ஏற்ற இறக்கங்களால் பாதிக்கப்படும் 'இயல்பான விலைகளுக்குள்' இருக்கும் தொடர்புகளைக் காண ஏதாவதொரு ஆழ்ந்த விளக்கம் கிடையாதா? அல்லது, இக் கேள்வியை மற்ருெரு விதத்தில் கூற வேண்டுமாயின், இனிமேல் எவ்விதமான மாற்றங்களும் ஏற்படாது எனக்கொண்டால், இறுதியாகச் சமன்பாட்டு நிலை ஏற்படும். எனவே, ஒவ்வொரு பண்டத்திற்கும் ஏற்படும் வாரத் தேவையும், அதன் அதனுடைய வார அளிப்பும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாகின்றபோது அதன் விலை நிலையானதாகும். எனவே, மற்ருெரு தொழிலுக்கோ அல்லது வேலைக்கோ மாறிச் செல்வதால் எந்த உற்பத்திக்காரணியும் அதிக ஈட்டத்தைக் காணமுடியாது. இவ்வாருயினும், ஒரு டன் பஞ்சு ஒரு டன் நிலக்கரியைக்காட்டிலும் அதிக மதிப்புடையதாயுள்ளது ஏன்?

பண்டங்கள் தம்மகத்துள் எவ்வளவு தராதர மதிப்பைக்கொண்டிருக்கின்றனவோ, அந்த அடிப்படையில் அவைகள் ஒன்றுக்கொன்று பரிவர்த்தனை செய்யப்படுகின்றனவென்று ரிக்கார்டோ (1817) கூறினர். (இது, உழைப்பே எல்லா மதிப்பினையும் உண்டாக்குகிறது; எனவே, வாரம், வட்டி, இலாபம் ஆகியவை பாட்டாளிகளைச் சுரண்டியதன் விளைவுகளே என்று கூறிய மார்க்ஸ் கருத்தினின்று மாறுபட்டதாகும்.) ஒரு நிலத்தில் செய்யப்படும் உற்பத்தி வருவாயானது, அவ்வுற்பத்திச் செலவை மட்டுமே ஈடு செய்யுமாயின், அந் நிலத்திற்கு வாரம் கிடைப்பதில்லை; எனவே, விளைச்சலுக்கேற்படும் உற்பத்திச் செலவே அவ் விளைபொருளின் விலையை நிர்ணயிக்கும். ஆகவே, விலையில் வாரம் சேருவதில்லை. உற்பத்திச் செலவை மட்டுமே சரிக்கட்டக்கூடிய விளைச்சலையுடையதும், எனவே, வாரம் இலாததுமான ஒரு நிலத்தில் விளைவிக்கப்படும் விவசாயப் பண்டத்தின் விலையானது, அதன் உற்பத்திச் செலவினுல் மட்டுமே நிர்ணயிக்கப்பெறும். எனவே, உயர்ந்த தரமுடைய நிலத்தில் கிடைக்கும் உபரியே வாரமாகும். உழைப்பு மட்டுமன்றி, மூலதனமும் உற்பத்தியில் பயன்படுத்தப்படினும், அம் மூலதனப் பொருள்கள் உழைப்பால் ஆக்கப்பெற்றவைகளேயாகும். வட்டிக்கும் கூலிக்குமுள்ள விகிதாசாரமானது ஒரு தொழிலில் உள்ளதைப்போன்றே மற்ருெரு தொழிலிலும் இருப்பதாகக் கொள்ளலாம். எனவே, ஒரு பண்டமானது மற்ருென்றைக்காட்டிலும் இரண்டுமடங்கு உழைப்பைக் கொண்டதாயின், அது பின்னதைக் காட்டிலும் இரண்டுமடங்கு மதிப்புடையதாகும்.

இக் கோட்பாட்டைப்பற்றிய திறனுய்வில் ஒரு குறைபாட்டை மட்டும் நாம் எடுத்துக்கொள்வோம். மிகச் சாதாரணமான ஓவியன் ஒருவன் பல மாதங்களில் தீட்டும் ஓவியத்தைக்காட்டிலும், ஒரு கொராட் (Corot) சில மணி நேரங்களில் தீட்டுகின்ற ஓவியமானது அதிக விலைக்கு விற்கப்படும். அதேபோன்று, ஒரு பயிற்சிபெருத தொழிலாளியைக்காட்டிலும் நகைத் தொழிலில் தேர்ச்சிபெற்ற ஒருவன் அதிகமாகச் சம்பாதிக்கமுடியும். ஏனெனில், கொராட்டின் ஓவியமும், தேர்ச்சிபெற்ற நகைத் தொழிலாளி செய்யும் நகைகளும் அதிக மதிப்புடையனவாகும். எனவே, மதிப்பை நிர்ணயிப்பதற்குத் தேவை என்ற மற்ருெரு கூறும் உண்டு என்பது இதிலிருந்து தெரிகிறது. மதிப்பீடுபற்றியே நாம் விளக்கம் கூறவேண்டும்; மாருக, உழைப்பால் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட மதிப்பினைக்கொண்டு உழைப்பையே நாம் அளவிட முற்படுவது சுற்றி வளைத்து அறியப்படும் ஆய்வாகிறது.

மதிப்பீடானது உற்பத்திச் செலவால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறதென்பது மற்ருெரு கோட்பாடாகும். நிறைவுப் போட்டியில் ஒரு பண்டத்தின் விலையானது அதனுடைய இறுதிநிலை உற்பத்திச் செலவிற்குச் சமமாகுமென்பது உண்மையே. எனினும், இறுதிநிலை உற்பத்திச் செலவானது

விலையை நிர்ணயிப்பதில்லை. நிறைவுப் போட்டியில் விலையும் தங்களின் இறுதிநிலை உற்பத்திச் செலவும் சமமாகும்வரை நிறுவனங்கள் தங்களின் உற்பத்தியை விரிவுபடுத்துகின்றன என்பதே உண்மையாகும். தேவை அதிகரித்தால் விலை ஏறுகிறது; எனவே, உற்பத்தி விரிவாவ தோடு, இறுதிநிலைச் செலவும் ஏறுகிறது. வேருெரு முறையில் கூற வேண்டுமாயின், இறுதிநிலைச் செலவு தேவையையும் சார்ந்ததாகும். நிறைவு குன்றிய போட்டியில் ஒரு நிறுவனமானது தனது செலவுகளின் அடிப்படையில் விலையை நிர்ணயிக்கக்கூடும். ஆனல், எவ்வளவு அதிக இலாபத்தை அது தன் விலையில் சேர்க்கிறதென்பது பல காரணி களைப் பொறுத்ததாகும். இவற்றில் தேவை நிலை ஒரு காரணியாகும். மொத்தச் செலவைக்கூடச் சரிக்கட்ட முடியாதவாறு மிகக்குறைந்த அளவே விற்பனை செய்யப்படக்கூடிய மிக ஏற்றமான விலையை அது நிர்ணயம் செய்யாது. ஆகவே, தேவையின் செல்வாக்கு விலை நிர்ண யிப்பதில் முக்கியப் பங்குகொள்கிறதென்பது தெளிவு.

நிற்க, ஒரு பண்டத்தின் உற்பத்திச் செலவு என்பது, அதை உற் பத்திசெய்யப் பயன்படும் காரணிகளின் விலைகளைக் கொண்டதேயாகும். உற்பத்திக்காரணி ஒன்றின் விலை எவ்வாறு நிர்ணயமாகிறது? அதிக அளவில் ஓர் உற்பத்திக்காரணியானது ஒரு தொழிலில் பயன்படுத்தப் படுமாயின், ஏனைய தொழில்களில் அது அடையக்கூடிய ஈட்டத்தைப் பொறுத்தே அதன் விலை அமையும். அத் தொழிலில் பெருமளவு பயன் படும் காரணியின் விலையானது, அத் தொழில் உற்பத்திசெய்யும் பொருளின் விலையையே சார்ந்ததாகும். உதாரணமாக, உலக யுத்தத் திற்குப் பின் கம்பளியின் விலை மிக ஏற்றமாயிருந்தபோது, ஆட்டு உரோமம் வெட்டுவோரின் கூலிகளும் ஏற்றமடைந்தன; 1951–52-ல் கம்பளியின் விலை தாழ்ந்தபோது, அவர்களின் கூலிகளும் தாழ்ந்தன. எனவே, கம்பளியின் தேவையானது, அதனுடைய உற்பத்திச்செலவை ஓரளவு கட்டுப்படுத்துகிறது என்பது தெளிவு.

ஜெவான்சும் (1870) ஏனையோரும் இதைத் தேவையின் கண்ணோட் டத்தினின்று ஆய்ந்தனர். தேவையே, அதாவது, இறுதிநிலைப் பயனே விலையை நிர்ணயிப்பதாகும் என்பது அவர்களின் முடிவு. இறுதிநிலைப் பயன்கள் அமையும் விகிதாசாரத்தில் விலைகள் உள்ளன. இக் கருத்து ஒருவிதத்தில் மேன்மையானதாகும்; அதாவது, நடப்பில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களை மட்டுமன்றிப் பழங்கால ஓவியர்கள் தீட்டிய ஓவியங்கள் போன்ற பொருள்களையும் இது எண்ணிப்பார்க்கிறது. எனினும், அளிப்பின் சக்தியை நாம் நிராகரித்துவிட முடியாது. ஏதாவதொரு காரணத்தால் (உதாரணமாக, தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி யால்) அளிப்பு அதிகரிக்குமாயின், விலை இறங்கநேரிடும். எனவே, விலை இறக்கத்திற்குத் தக்கவாறு நுகர்வு அதிகமாகுமாதலால், அப் பண்டத்தின் ஓர் அலகு இறுதிநிலைப் பயன் தாழும்.

உண்மையில் மதிப்பீடுபற்றிய அடிப்படையானதோர் தனி விளக்கம் எதுவும் கிடையாது. ஒருபுறம் நுகர்வோரின் விருப்பமும், நடைமுறையிலுள்ள செல்வப் பங்கீடும் உள்ளன; செல்வர்கள் செலவிட்டாலும், ஏழை மக்கள் செலவிட்டாலும் பணத்தின் வாங்கும் திறன் ஒன்றேயாகும். மற்றொருபுறம் விருப்பங்களைத் திருப்திசெய்வதில் ஏற்படும் இடர்ப்பாடுகளை நாம் மேற்கொள்ளவேண்டியுள்ளது. ஏனெனில், உற்பத்தி சாதனங்கள் போதிய அளவில் நமக்குக் கிடைப்பதில்லை. அதோடு பெரும்பாலும் எல்லா உற்பத்தி சாதனங்களுமே பல்வேறு காரியங்களுக்குப் பயன்படக்கூடியனவாக உள்ளன. எனவே, ஒவ்வொரு பண்டத்தின் அளிப்பையும் தேவையின் அளவிற்குச் சமமாக்குகின்ற விலைகள் உள்ளபோதும், உற்பத்திக்காரணிகளில் எதுவும் ஒரு தொழிலிலிருந்து மற்றொரு தொழிலுக்கு மாறுவதற்குரிய தூண்டுகோல் இல்லாதபோதுமே சமன்பாடு ஏற்படுகிறது.

பண்டங்க்ளின் விலைகள், அவைகளை உற்பத்திசெய்வதற்குப் பயன்படும் காரணிகளின் விலைகளோடு தொடர்புடையன என்பது உண்மையே. எனினும், நாம் கருதும் தொழிலிலும் இதர தொழில்களிலும் பயன்படுத்தப்படும் இக் காரணிகளின் விலைகள், அவை உற்பத்திசெய்யும் பண்டங்களின் விலைகளைப் பொறுத்தவை என்பதை நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. இவ்வாறாக, காரணிகளின் விலைகள் பண்டங்களின் விலைகளையும், பண்டங்களின் விலைகள் காரணிகளின் விலைகளையும் சார்ந்துள்ளன. எனவே, எல்லா விலைகளும் ஒன்றையொன்று சார்ந்துள்ள நிலையில் விலைமுறையானது உள்ளது.

குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் ஒரு பண்டத்தை மட்டுமே நாம் எடுத்துக்கொண்டால், அளிப்பு, தேவை ஆகியவற்றின் ஆய்வுக் கருவிகளின் துணையால் நடைமுறையிலுள்ள சக்திகளை நாம் குறிப்பாக அறியமுடியும். இவ்வாறாக, இரண்டு பொதுத் தத்துவங்களை நாம் புனைய முடியும்.

விலைகளின் விகிதாசாரத்திற்கேற்ப இறுதிநிலைப் பயன்கள் உள்ளன என்பது முதல் தத்துவமாகும். பொதுச் சூழ்நிலை சமன்பாட்டு நிலையிலிருந்தாலும், இல்லாவிட்டாலும் இது எப்பொழுதும் உண்மையானதாகும். ஆனால், இத் தத்துவம், நுகர்வோர் தங்களுடைய விருப்பத் தீவிரங்களுக்கேற்பத் தங்களுடைய வருவாயைச் செலவிடுகின்றனர் என்ற கூற்றிற்கு அதிகமாக ஒன்றும் கூறுவதில்லை.

விலைகள், பிற வாய்ப்புப் பெறுமானங்களையே பிரதிபலிக்க முற்படுகின்றனவென்பது இரண்டாவது தத்துவமாகும். உற்பத்திசெய்யப்பட்ட பண்டங்களின் விலைகளை மட்டுமன்றி, எல்லா விலைகளையும் இத் தத்துவம் உள்ளடக்குகிறது. உதாரணமாக, ஓர் உழைப்பாளியின்

கூலியானது, அவன் மற்றொரு தொழிலில் அல்லது வேலையில் சம்பாதிக்கக்கூடிய ஈட்டத்தை (அல்லது விரிவாகக் கூறின், அவன் அடையக் கூடிய எல்லா அனுகூலங்களையும்) பிரதிபலிக்கிறது. அதிக நேரம் வேலைசெய்து, உயர்ந்த ஊதியத்தை அடைவதற்குப் பதிலாக அமைவது அதிக ஓய்வாகும். அதேபோன்று, பணத்தைக் கடனளித்து வட்டியைப் பெறுவதற்குப் பதிலாக அதன் பிறவாய்ப்புப் பெறுமானமான ரொக்கத்தன்மையில் அதை வைத்திருக்கலாம் அல்லது தற்போதைய நுகர்விற்காக அதைச் செலவிடலாம்.

சமநிலைக்கேடான (disequilibrium) நிலையில் விலைகள் பிற வாய்ப்புப் பெறுமானங்களை முற்றிலும் பிரதிபலிப்பது கிடையாது. எனவே, மேலும் அதிக ஈட்டத்தை அடையக்கூடிய துறையைநோக்கி உற்பத்திக்காரணிகள் இடம் பெயர முற்படும். சமநிலையிலிருந்தாலும், போட்டியானது ஏறக்குறைய நிறைவுள்ளதாயிருந்தால் மட்டுமே இத் தத்துவம் பொருந்துவதாகும். நிறைவு குன்றிய போட்டியில், இறுதி நிலைச் செலவுகளுக்கும் உயர்வான மட்டத்தில்தான் பெரும்பாலும் விலைகள் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. எனவே, இப் பழக்கமானது எவ்வளவு தூரம் பிற வாய்ப்புப் பெறுமானத் தத்துவத்திற்கு மாறானது என்பதை இப்பொழுது ஆராய்வோம்.

5. விலையும் இறுதிநிலைச் செலவும்
(Price and Marginal Cost)

நிறைவுப் போட்டியில் விலைகள் இறுதிநிலைச் செலவுகளுக்குச் சமமாக இருக்க முற்படுகின்றனவென்றும், நிறைவு குன்றிய போட்டியிலோ, அவைகள் பெரும்பாலும் இறுதிநிலைச் செலவுகளுக்குமேல் உள்ளனவென்றும் கண்டோம்.

எனவே, உழைப்பும் இதர காரணிகளும் பல தொழில்களுக்கிடையே விரயமானமுறையில் பகிரப்பட்டுள்ளன என்று பொருளாகுமா? எடுத்தவுடன் அப்படித் தோன்றலாம். உதாரணமாக, ஒரு தொழிலில் உள்ள உழைப்பின் இறுதிநிலையாக்கம் மற்றொரு தொழிலில் இருப்பதை விட இருமடங்காக இருக்கலாம். ஆகவே, உழைப்பும் இதர சாதனங்களும் பின்னைய தொழிலிலிருந்து முன்னைய தொழிலுக்கு மாற வேண்டுமா? எல்லாத் தொழில்களிலும் இறுதிநிலையாக்கம் சமமாகும் வரை, இவ்விதமான இடப்பெயர்ச்சி—நிறைவுப்போட்டித் தொழில்களிலிருந்து நிறைவு குன்றிய போட்டித் தொழில்களுக்கு—தொடர்ந்து நடைபெறவேண்டுமா? எல்லாத் தொழில்களிலும் விலைகள் இறுதிநிலைச் செலவுகளுக்குச் சமமாயிருக்குமாயின் இவ்வித இடப்பெயர்ச்சி ஏற்படத் தேவையில்லை. ஆகவே, நிறைவு குன்றிய போட்டியிலுள்ள சில தொழில்

கள் தங்களின் விலைகளை அதிகமாகக் குறைக்க வேண்டுமென்பதை இது புலப்படுத்துகிறது. அப்போது தாழ்ந்த விலைகள், தேவையை விரிவடையச் செய்யும்; எனவே, தொழில்களின் உற்பத்தி அளவும் பெருகும்.

எனினும், இவ்விதமாக ஏற்படவேண்டிய அவசியமில்லை. ஏனெனில், ஒரு ரயிலில் மேலும் ஒரு பிரயாணியையோ அல்லது ஒரு பார்சலையோ எவ்வித அதிகச் செலவுமின்றியே திணிக்கமுடியும். எனவே, இங்கு இறுதிநிலைச் செலவு ஒன்றுமேற்படுவதில்லை. இந்நிலையில், விலைகள் இறுதிநிலைச் செலவிற்குச் சமமாயிருக்க வேண்டுமாயின், ரயிலில் ஏற்றிச்செல்லப்படும் பிரயாணிகளுக்கும் பொருள்களுக்கும் எவ்விதக் கட்டணமும் இருக்கமுடியாது. அப்போது ரயில்வேக்களுக்கு வருவாயே கிடைக்காது. அப்படியாயின், அவைகள் எவ்வாறு நிலைபெற முடியும்?

இதேபோன்று, அதிகப்படியான மற்றொரு ரயிலை ஓட்டுவதாகக் கொண்டாலும், அதற்கேற்படும் இறுதிநிலைச் செலவைக் கணிப்பதிலும் இப் பிரச்சினை தீர்ந்தபாடாக இல்லை. இறுதிநிலைச் செலவுகளுக்குச் சமமாகின்ற விலைகளில் மாருச் செலவுகளைச் சரிக்கட்டும் அளவு வருவாய் கிடைக்காது; இலாபத்தையோ சிந்திக்கவே முடியாது.

நிறைவுப் போட்டிக்கும், நிறைவு குன்றிய போட்டிக்கும் இவ் வேற்றுமை தோன்றக் காரணம் உண்டு; நிறை போட்டியில் இறுதி நிலைச் செலவு வளர்ந்துகொண்டே செல்கிறது; எனவே, அது மாறும் சராசரிச் செலவைக்காட்டிலும் அதிகமாகி, மாருச் செலவுகளையும் போதுமான அளவு சரிக்கட்டி, இயல்பான இலாபத்தை அடைய முடிகிறது. மாருக, நிறைவு குன்றிய போட்டியில் இறுதிநிலைச் செலவு பெரும்பாலும் மாருமலிருப்பதோடு, மாறும் சராசரிச் செலவிற்குச் சமமாகிறது; எனவே, இறுதிநிலைச் செலவிற்குச் சமமாயிருக்கும் ஒரு விலை, இலாபத்தை அடையவும் மாருச் செலவுகளைச் சரிக்கட்டவும் போதுமானதாக அமைவதில்லை.

விலைகள் எப்பொழுதும் இறுதிநிலைச் செலவுகளுக்குச் சமமாக வேண்டும் என்ற கருத்து, அதே உற்பத்திக் காரணிகளால் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களில் நுகர்வோர் தாங்கள் அதிக மதிப்புடைய பொருள்களையே வாங்கவேண்டுமென்ற முற்கூற்றினை அடிப்படையாகக் கொண்டதாகும். ஆனல், நுகர்வோர் மலிவான ரயில் போக்குவரத்தை இக்காலத்தில் விரும்புவதில்லை; வருங்காலத்திலும் விரும்ப மாட்டார்கள். தொழில்கள் நிலைத்திருக்கவும், அவைகள் தங்களின் உற்பத்தியைப் பேணவும் வாய்ப்பினை அளிக்கும் விலைகளையே அவர்கள் விரும்புகின்றனர்.

இக் குறிக்கோள்களை அடைவதற்கும், விலைகளை இறுதிநிலைச் செலவுகளுக்குச் சமமாக நிலைபெறச் செய்வதற்கும் 'நிறைவு குன்றிய போட்டியிலுள்ள' தொழில்களுக்கு அரசாங்கம் பண மானியம் கொடுக்கலாம் அல்லது அத் தொழில்களை அரசாங்கமே ஏற்று நஷ்டத்தில் நடத்தலாம் என்று பலர் கருதுகின்றனர். ஆனால், மொத்த உற்பத்திச் செலவினைச் சரிக்கட்டமுடியாத விலைகளில், இப் பொருள்களையும் பணி களையும் அதிகமாக நுகரும் மக்களுக்காகப் பொதுமக்கள் ஏன் வரி கொடுக்கவேண்டும் என்ற வினா எழுகிறது. எனவே, இக் கருத்தானது விசித்திரமானது என்பதே என்னுடைய அபிப்பிராயம்.

இருப்பினும், பிற வாய்ப்புப் பெறுமானம் என்ற தத்துவத்தையே நாம் பயன்படுத்தலாம். பல தொழில்களுக்கிடையே பகிரப்படும் மூலதனத்திற்கு இத் தத்துவத்தை நாம் பொருத்தலாம். மற்றத் தொழில்களில் உள்ளதைவிட ஒருசில தொழில்களிலுள்ள மூலதன மானது அதிக ஈட்டம் கொடுக்குமாயின், அப்பொழுது அத்தொழில் களுக்கே மூலதனம் அதிகமாக வந்து குவியும். இவ்வாறு மூலதனம் அத்,தொழில்களில் குவிவதைச் சர்வாதீனத் தடைகள் தடுக்குமாயின், அவைகள் பொதுமக்களின் நலனுக்கு மாறானவைகளாகும். எனவே, இயல்பான இலாபத்தைக்காட்டிலும் அதிகமான இலாபத்தை அடையும் தொழில்கள் விரிவடைவதற்கும், குறைந்த இலாபத்தை அடையும் தொழில்கள் சுருங்குவதற்கும் உள்ள போக்கானது தடைப்படாம லிருக்கவேண்டும். இவ்வாறே, நுகர்வோர் தாங்கள் அதிகமாக மதிப்பிடுகின்ற பொருள்களை அடையவேண்டும் என்ற முற்கூற்று உண்மையா யிருக்கமுடியும்.

6. அளிப்பு, தேவை ஆகியவற்றின் விதிகள் (The Laws of Supply and Demand)

விலையில் மாறுதல் தானாக ஏற்படுவதில்லை. விற்பனையாளர்களில் சிலர் குறைந்த வருவாயை ஏற்றுக்கொள்ளத் தயாராயிருப்பதாலோ அல்லது வாங்குவோரில் சிலர் அதிக விலை கொடுக்கத் தயாராயிருப்ப தாலோ இம் மாறுதல் ஏற்படுகிறது. எனவே, அளிப்புப் பட்டியலின் நிலை, அல்லது தேவைப்பட்டியலின் நிலை அல்லது இரண்டினுடைய நிலைகள் மாறுவதின் விளைவாகவே இது ஏற்படுகிறது.

தேவைமட்டும் பாதிக்கக்கூடிய மாற்றமாக இது இருந்தால் சாதாரணமாகத் தேவை அதிகரித்து, அதன்விளைவாக விலை ஏற்ற மடையவும் அளிப்பு விரிவாகவும் நேரிடும்; இதற்கு மாறாகத் தேவை குறைந்தால், அதன் விளைவாக விலை இறங்கவும் அளிப்புச் சுருங்கவும் செய்யும். அளிப்பை மட்டிலும் பாதிக்கக்கூடிய மாற்றமாயிருந்தால்,

சாதாரணமாக அளிப்பு அதிகரித்து, விலை தாழ்வாகி, அதன் விளைவாகத் தேவை. விரிவடையத் தூண்டுகோலாயிருக்கும்; மாருக, அளிப்புக் குறைவாயின், அதன் விளைவாக விலை ஏற்றமடையவும், எனவே தேவை சுருங்கவும் தூண்டுகோலாயிருக்கும்.

ஒருபுறம் ஏற்றம், இறக்கம் என்பனவற்றிற்கும், மறுபுறம் விரிவு, சுருக்கம் என்பனவற்றிற்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் நாம் தெளிவாகச் சிந்திப்பதற்குப் பயன்படும். தேவை அல்லது அளிப்பு நிலைகளில் ஏற்படும் மாறுதல்களையடுத்து உண்டாகும் நிலைகள் ஏற்றம், இறக்கம் எனப்படும்; விரிவு, சுருக்கம் என்பவை விலையின் எதிர்வினைகளே யாகும்.

விலையானது நிரந்தரமாக மாற இயலாது என்பதுபோன்ற பொருளில் சில வேளைகளில் மக்கள் பேசுகின்றனர். இதற்கு எடுத்துக் காட்டாக அவர்கள் கூறுவது: 'ஒரு புத்தமைப்பானது தாற்காலிக மாகச் செலவுகளைக் குறைக்கவும், அளிப்பை ஏற்றவும், அதனுல் விலையைக் குறைக்கவும் செய்யலாம். ஆனுல், குறைந்த விலையில் தேவை ஏற்றமாகிவிடுவதால் மறுபடியும் விலையானது பழைய நிலைக்கே வந்துவிடுகிறது.' இவ்வாறு கூறுவது முற்றிலும் தவருனது என்பது உண்மையே. ஏனெனில், தேவைக் கோடானது மாருமல் அப்படியே இருக்கின்றபடியால், விலை தாழ்வாக இருக்கும் காரணத்தால் மட்டுமே அதிகமாக வாங்கப்படும்; எனவே தேவை ஏற்றமடைவதில்லை; ஆனுல் விரிவடைகிறது. எனினும், புதிய அளிப்புக் கோடு தோன்றி, அது பழைய கோட்டிற்குக் கீழாக அமைகிறது; எனவே, புதிய சமன்பாட்டு விலையானது பழைய விலைக்குத் தாழ்வாகவே இருக்கும்.

அளிப்பு, தேவை ஆகியவற்றின் 'நான்கு' விதிகளை நான் கீழே தருகின்றேன். ஆனுல், எல்லாப் பொருளாதார விதிகளையும் போன்றே, இவைகளும் போக்கினைப்பற்றிய பொதுமைகளே என்பதை மறந்துவிடக்கூடாது. இவற்றில் மூன்ருவது விதிக்குப் பெரும்பாலும் விதிவிலக்குகள் உள்ளன. நிறைவு குன்றிய போட்டியில் ஒரு பொருளின் தேவை ஏறும்போது, அநேக உற்பத்தியாளர்கள் அதனுடைய விலையை உயர்த்தாமல், அதன் உற்பத்தியை அதிகரிக்க முடியும்; அதோடு, தேவையும் விற்பனையும் தாழ்ந்துவிட்டபோதிலும் அவர்கள் முந்திய விலையையே ஒருசிறிது காலம்வரை நிலைநிறுத்தலாம்.

1. விற்பனையாளர்கள் விற்பனைக்குத் தர முற்படும் அளவையும், வாங்குவோர் வாங்குவதற்கு இசையும் அளவையும் விலையானது சமப் படுத்த முற்படுகிறது.

2. பொதுவாக, உயர்ந்த விலையைவிடத் தாழ்ந்த விலையில் ஒரு பண்டம் பெருமளவு தேவைப்படும்; தாழ்வான விலையைக்காட்டிலும்

உயர்ந்த விலையில் ஒரு பண்டம் பெருமளவு விற்பனைக்கு அளிக்கப் படும்.

3. தேவையின் அதிகரிப்பு, விலையை உயர்த்தவும் அளிப்பை விரிவாக்கவும் முற்படும்; தேவை இறக்கம் விலையைத் தாழ்த்தவும் அளிப்பைச் சுருக்கவும் முற்படும்.

4. அளிப்பின் ஏற்றம் விலையைத் தாழ்த்தவும், தேவையை விரிவாக்கவும் முற்படும்; அளிப்பின் இறக்கம் விலையை உயர்த்தவும் தேவையைச் சுருக்கவும் முற்படும்.

'அளிப்பு—தேவை' பற்றிய ஆய்வு, பொதுவாக எல்லா வற்றையும் சாராமல், ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில், தனிப்பட்டதொரு பண்டத்தையே ஒருமுகமாக நோக்குவதால், அது முழுமையான தாகாது. எனவே, 'சமநோக்குக் கோடுகள்' என்ற ஒரு மாற்று ஆய்வை இப் பிரிவின் பிற்சேர்க்கையில் விளக்கியுள்ளேன்.

19. தேவை, அளிப்பு ஆகியவற்றின் பொருத்தம் (Some Applications of Demand and Supply)

1. விலை நிர்ணயம்

சில்லறையாக விற்கப்படும் சில குறிப்பிட்ட பண்டங்களுக்கு அதிக பட்ச விலையை நிர்ணயம் செய்து, விலைக்கட்டுப்பாட்டை ஏற்படுத்து வதன்மூலம் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரச் செலவினைத் தாழ்ந்த நிலையில் வைத்திருக்க அரசாங்கம் முயற்சி செய்வதாக வைத்துக்கொள்வோம். நாம் எடுத்துக்கொண்ட வெண்ணெய் உதாரணத்தையே இங்கும் கருதுவோம். வெண்ணெய்க்கு ஏற்படும் தேவையும் அதன் அளிப்பும் நமது பட்டியல்களில் காணப்படுவதைப்போன்றே இருக்கின்றன. அவ்வாறாயின், சமன்பாட்டு விலை ஓர் அலகிற்கு 1 ஷில்லிங்காகும்; இவ் விலையில்தான் அளிப்பின் அளவும் தேவையின் அளவும் (7 மில்லியன் அலகுகள்) ஒன்றுக்கொன்று சமன்படுகின்றன. (ஒரு பவுண்டு வெண்ணெய்க்கு 1 ஷில்லிங்கு விலை மிகத் தாழ்வானதென்று வாசிப்போர் நினைத்தால் அரைப் பவுண்டு அல்லது கால் பவுண்டு வெண்ணெயை ஓர் அலகாக அவர்கள் வைத்துக்கொள்ளலாம்). இப் பொழுது அவ்வரசாங்கம் ஓர் அலகு வெண்ணெய்க்கு அதிகபட்சம் 6 பென்சு விலைதான் இருக்கவேண்டுமென நிர்ணயித்துவிட்டால் என்ன நேரிடும்? வெண்ணெய்க்குப் பதிலாக உற்பத்தி செய்யப்படக் கூடிய பால், பாலடைக்கட்டி போன்ற பொருள்களுக்கும் அதுபோன்ற அதிகபட்ச விலைகளை நிர்ணயிக்கவில்லையென்றால், வெண்ணெய்க்குப் பதிலாக இப் பொருள்கள்தாம் உற்பத்தி செய்யப்படும். எனவே, சிறிதளவு வெண்ணெய்தான் அங்காடிக்குக் கொண்டுவரப்படும்; அல்லது அங்காடியில் வெண்ணெயே இல்லாமல் இருக்கவும் கூடும்.

ஆனால், அவ்வாறு நிகழவேண்டுமென்று அரசாங்கம் விரும்புவ தில்லை. முன்பு உற்பத்தி செய்யப்பட்ட அளவு வெண்ணெயாவது இப் பொழுதும் உற்பத்தி செய்யப்படவேண்டுமென்றுதான் அது விரும்பு கிறது. எனவே, விலை தாழ்த்தப்பட்டபோதிலும் முன்பு உற்பத்தி

செய்யப்பட்ட அதே அளவு உற்பத்தி செய்யப்படவேண்டுமாயின், அரசாங்கம் என்ன நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள முடியும்?

இதற்கு வலுக்கட்டாயப்படுத்தல், எல்லா விலைகளையும் நிர்ணயம் செய்தல், பணமானியம் அளித்தல் ஆகிய மூன்று மாற்று வழிகள் உள்ளன.

சர்வாதிகார அரசாங்கமாயிருந்தால் வெண்ணெய் உற்பத்தி செய்துவரும் ஒவ்வொரு விவசாயியும் முன்பு உற்பத்தி செய்த அளவு தான் இப்பொழுதும் உற்பத்தி செய்யவேண்டுமென்று ஆணையிட முடியும். அவ்வாறு செய்யாதவர்களைச் சுட்டு வீழ்த்திவிட்டு, மற்ற வர்கள் அவ்வாறு செய்யாதவாறு பயமுறுத்த முடியும். பால்பண்ணை யாளர்கள் தம் பண்ணைகளில் கூலியாட்களை அமர்த்தியிருந்தால், அவர்களின் கூலியைக் குறைப்பர்; ஆனால், அக் கூலியாட்கள் வேறு வேலைகளுக்குச் சென்றுவிடாமல் அதே வேலையில்தான் இருக்கவேண்டு மென்று அரசாங்கம் ஆணை பிறப்பிக்க முடியும். இவ்வாறாக, நுகர் வோரின் நன்மையைக் கருதி, பால்பண்ணையாளர்களையும், அங்கு வேலை செய்யும் கூலியாட்களையும் கண்டிப்பதன்மூலம் அப் பிரச்சினைக்குத் 'தீர்வு' காண முடியும்.

எல்லாப் பொருள்களின் விலைகளையும் கட்டுப்படுத்துவது இரண்டா வது வழியாகும். வெண்ணெயின் விலையை மட்டும் அரசாங்கம் கட்டுப் படுத்தினால் விவசாயிகள் வெண்ணெய்க்குப் பதிலாகப் பால், பாலடைக் கட்டி, இன்னும் பிற பால்பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யக் கூடுமாதலால், அப் பண்டங்களின் விலைகளையும் கட்டுப்படுத்த வேண்டி யுள்ளது. ஆனால், அவ்வாறு பால்பண்டங்களின் விலைகளையெல்லாம் அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்தும்போது, அப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யும் விவசாயிகள் அவற்றிற்குப் பதிலாகத் தானியப் பயிர்களை விளைவிக்கவோ அல்லது புலால் விற்பனைக்கென்று கால்நடைகளை மேய்க்கவோ கூடுமானால் அவ்வாறே அவர்கள் செய்ய முற்படுவர். ஆகவே, பண்ணைகளில் விளையக்கூடிய எல்லாப் பண்டங்களின் விலை களையும் கட்டுப்படுத்த வேண்டியுள்ளது.

இவ் விலைக்கட்டுப்பாட்டால் விவசாயிகள் பாதிக்கப்படாமல் இருக்கவேண்டுமாயின் அவர்களின் உற்பத்திச் செலவுகளை அரசாங்கம் குறைக்கவேண்டும். எனவே, பயிர்த்தொழிலுக்கு வேண்டிய சாத னங்கள், செயற்கை உரம் ஆகிய பொருள்களின் விலைகளைக் கட்டுப் படுத்துவதோடு மட்டுமன்றி, விவசாயிகளுக்குத் தேவைப்படும் எல்லாப் பொறிவழியாக்கப் பொருள்களின் விலைகளையும் கட்டுப் படுத்தினால்தான் அப் பொருள்களைத் தங்களுக்கு வேண்டிய அளவு அவர்களால் வாங்கமுடியும்.

விவசாயிகளுக்கேற்படும் செலவுகளில் கூலியாட்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் கூலிகள் சேருவதால், அவைகளையும் அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்த வேண்டியதிருக்கும். அப்போது அக் கூலியாட்கள் பிற தொழில்களுக்குச் சென்றுவிடாமலிருப்பதற்கு மற்றத் தொழில்களிலுள்ள தொழிலாளிகளின் கூலிகளையும் குறைக்கவேண்டியதிருக்கும்.

இவ்வாறாக, உற்பத்திக்காரணிகளின் விலைகள் முதல் எல்லாப் பொருள்களின் விலைகளையும் அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்த வேண்டியதிருக்கும். ஏனெனில், எல்லா விலைகளும் ஒன்றையொன்று சார்ந்திருப்பதால் அவைகள் ஒன்றையொன்று பாதிக்கக் கூடியவைகளாகின்றன. அவைகளில் சிலவற்றைமட்டும் அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்தாது விட்டுவிட்டால் அத் தொழில்களில்மட்டும் அதிக ஈட்டத்தைப் பெறமுடியுமாதலால் உழைப்பாளிகளும், மூலதனமும், அத் தொழில்களும் இடம்பெயர முற்படும்.

மூன்றாவது தீர்வு மிகச் சுலபமான தீர்வாகும். வெண்ணெயை உற்பத்தி செய்வோரின் அல்லது இறக்குமதி செய்வோரின் வருமானம் குறைந்துவிடாமலிருப்பதற்காக அரசாங்கம் அவர்களுக்குப் பண மானியம் கொடுக்கலாம். எவ்வாறெனில், பால்பண்ணைப் பொருள்களின் அல்லது வெண்ணெய்த் தொழிலின் பொருள்களின் மொத்த வியாபார விலையிலும், சில்லறை வியாபார விலையிலும் சேர்க்கப்படுகின்ற இலாப வீதத்தை அரசாங்கமே நிர்ணயம் செய்து விவசாயிகளுக்குக் கொடுக்கலாம்; அப்போது வெண்ணெயின் சில்லறை விலையை ஓர் அலகிற்கு 6 பென்சு நிலையில் நிலைபெறச் செய்யமுடியும். இத் தீர்வுதான் பல வகைகளிலும் சிறந்ததாக அமைகிறது. ஏனெனில், 'நியாய' விலைகளை நிர்ணயிப்பதற்கும், காலத்திற்கேற்ப அவ் விலைகளை மாற்றுவதற்கும் வேண்டிய விலைக் கட்டுப்பாட்டுக் குழுக்கள் அவசியமில்லை; அதோடு, நிர்ணயிக்கப்பட்ட மட்டத்தைக் காட்டிலும் விலைகள் ஏறிவிடாமல் பராமரிப்பதற்கும், பண்டங்கள் 'கள்ள மார்க்கெட்டில்' பரிவர்த்தனை செய்யப்படாமல் கண்காணிப்பதற்கும் அவசியமான அரசாங்க அலுவலகர்களின் பட்டாளமும் வேண்டியதில்லை.

இவ்வாறாக, வெண்ணெய் உற்பத்தியாளர்களுக்குப் பணமானியம் அளிக்கப்பட்டபோதிலுங்கூட, அதனால் நுகர்வோருக்குத்தான் நன்மைகள் ஏற்படுகின்றன. எவ்வாறெனில், நுகர்வோர் ஓர் அலகு வெண்ணெய்க்கு 1 ஷில்லிங்கு விலை கொடுப்பதற்குப் பதிலாக இப்போது 6 பென்சு விலை கொடுத்தால் போதும்.

ஆனால், 6 பென்சு விலையில் ஒவ்வொருவரும் தாம் விரும்புகின்ற அளவு வெண்ணெய் வாங்க இயலாது. ஏனெனில், விலை 6 பென்சாக இருக்கும்போது 13 மில்லியன் அலகுகள் தேவைப்படும்; ஆனால்,

7 மில்லியன் அலகுகளே அளிக்கப்படும். ஆகவே, நுகர்வோரில் பலருக்கு வேண்டிய அளவு கிடைக்காது. யாருக்கெல்லாம் வேண்டிய அளவு கிடைக்கிறதோ அவர்கள் அதிர்ஷ்டசாலிகளே. ஆனால், யார் யார் இந்த அதிர்ஷ்டத்தைப் பெறவேண்டுமெனத் தீர்மானிப்பது யார்? வெண்ணெய் விற்கின்ற விற்பனையாளர்களா? அப்படியானால், அவர்கள் தங்களுக்கு வேண்டியவர்களுக்கு மட்டும் விற்கலாமே? அப்போது வெண்ணெய் கிடைக்காதோர் 1 ஷில்லிங்கிற்கும் ஏற்றமான விலையைக் கூடக் கொடுக்கத் தயாராயிருப்பார்களே! அவ்வாறு கொடுத்தால் 'கள்ள மார்க்கெட்டு' தோன்றிவிடுமே! அல்லது அதிகமாக வாங்க முடிந்தவர்கள் 6 பென்சு விலையில் வாங்கி அதற்கும் ஏற்றமான விலையில் வெண்ணெயைத் திரும்ப விற்றுவிடக்கூடுமே! இதற்கென்ன செய்வது? இக் கேள்விகளுக்கெல்லாம் 'பங்கீட்டு' முறையே விடை அளிக்கும்.

2. பங்கீடு
(Rationing)

வாழ்க்கைக்கு அவசியமான பண்டங்கள் பற்றுக்குறை அளவில் இருக்கும்போது அவற்றைப் பங்கீட்டு முறையில் பகிர்ந்து கொள்வது 'நியாயமான'தொரு வழியாகத்தான் தோன்றுகிறது; அவ்வாறு பகிரப்பட்டால் குறிப்பிட்ட விலையில் ஒவ்வொருவருக்கும் ஒரே அளவு தான் கிடைக்கும். ஒரு நகரம் முற்றுகையிடப்பட்டுவிட்டால், அங்கு உணவு போன்ற பொருள்கள் போதுமான அளவு இல்லாதபோது அவை பங்கீடு செய்யப்பட வேண்டியதேற்படலாம்; அதுபோன்றே யுத்தத்தின்போதும் இப் பங்கீட்டு முறை அவசியமாகலாம்.

பிரிட்டனில் கடந்த உலக யுத்தத்தின்போது புகுத்தப்பட்ட பங்கீட்டு முறை, யுத்தம் முடிந்த பின்னும் தொடர்ந்து அமலாக்கப் பட்டது; ஏனெனில், இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்தவேண்டுமெனப் பலர் கருதினர். ஆட்டிறைச்சி, பன்றி இறைச்சி, வெண்ணெய் போன்ற பொருள்களின் இறக்குமதி அவ்வாறு கட்டுப்படுத்தப்பட்டதால் ஏற்பட்ட பற்றுக்குறையைச் சமாளிப்பதற்குத் தேவையின் அளவைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டியிருந்தது. அதே சமயத்தில் அப் பொருள் களின் விலைகள் ஏற்றமடைந்துவிடக்கூடாதென்பதற்காக அவை பங்கீடு செய்யப்பட்டதோடு மட்டுமன்றி, உள்நாட்டில் அவற்றை உற்பத்திசெய்தோருக்கு மானியத் தொகையும் வழங்கப்பட்டது.

மக்களிடையே காணப்பட்ட ஏற்றத் தாழ்வுகளினால் ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளைக் குறைப்பதே இப் பங்கீட்டு முறையின் குறிக்கோளாக இருந்தது. எவ்வாறெனில், செல்வர்கள் அப் பண்டங்களையெல்லாம்

அதிக அளவு வாங்கும் சக்தியுடையவர்களாயிருந்தபோதிலும், அவர்களால் அவ்வாறு செய்ய இயலவில்லை. பங்கீடு செய்யப்பட்ட பண்டங்கள் சாதாரண மனிதர்களுக்குக் கிடைத்த அளவுதான் செல்வர்களுக்கும் கிடைத்தன. ஆனால், பங்கீட்டு முறை தளர்த்தப்பட்ட போது இக் குறிக்கோள் தனது முக்கியத்துவத்தை இழந்துவிட்டது. எவ்வாறெனில், செல்வர்கள் பங்கீடு செய்யப்படாத பண்டங்களை அதிகமாக வாங்கியும், உணவு விடுதிகளில் சாப்பிட்டும் தமக்குக் கிடைத்த பங்கீட்டு அளவினை நிறைவுபடுத்திக்கொண்டனர்.

பங்கீட்டு முறையில் சில குறைகளும் உள்ளன. தங்களுக்கு விருப்பமான பண்டங்களை மக்கள் தேர்ச்சிசெய்து வாங்குவது கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது; அதோடு, பங்கீட்டு முறை மக்களின் வருவாயிலும் பற்றுதலிலுமுள்ள வேறுபாடுகளைப் புறக்கணித்துவிடுகிறது. உதாரணமாக, வெண்ணெயே வாங்காமலிருந்த மக்களுக்கும் பங்கீட்டு முறையில் வெண்ணெய் அளிக்கப்பட்டது. அவ்வாறு அவர்களுக்கு வெண்ணெய் அளிக்கப்படாதிருந்தால் அவர்கள் போலி வெண்ணெய் போன்ற மலிவான பொருள்களையே வாங்கியிருக்கக்கூடும்; அல்லது வெண்ணெய்க்காகச் செலவுசெய்த பணத்தைக்கொண்டு வேறு ஏதாவது பொருள்களை வாங்கியிருக்கக்கூடும். இதற்கு மாறாகத் தங்களுக்கு வேண்டிய அளவு வெண்ணெய் வாங்கி நுகர்ந்துவந்த மக்களுக்குப் பங்கீட்டு முறையில் போதுமான அளவு கிடைக்காததால் தங்களின் நுகர்வை அவர்கள் கட்டுப்படுத்தவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டுவிடுகிறது.

எனவே, சில பண்டங்களை வேண்டிய அளவு வாங்க இயலாத போது அதுவே ஒரு பெரும் குறையாக உள்ளது என்பது தெளிவு. அப்போது ஒருசிலர் தங்களுக்கு வேண்டிய அளவு வாங்கவேண்டுமென்பதற்காக ஏற்றமான விலைகளைக்கூடக் கொடுக்கத் தயாராயிருப்பர்.[1]

பங்கீட்டு முறையின்போது தமக்குக் கிடைக்கும் அளவைக் காட்டிலும் அதிக அளவு வெண்ணெயையும், குறைந்த அளவு பன்றி இறைச்சியையும் திருமதி *A* அவர்கள் விரும்பலாம்; மாறாகத் திருமதி *B* அவர்கள் தமக்குக் கிடைப்பதைக்காட்டிலும் குறைவான அளவு வெண்ணெயையும், அதிக அளவு பன்றி இறைச்சியையும் விரும்பலாம். இவ்விருவரும் சேர்ந்து தங்களின் பங்கீட்டு அளவைத் தத்தம் விருப்பப்படி ஒருவருக்கொருவர் மாற்றிக்கொள்ள முடியுமா? இவ்வாறான பண்டமாற்றினை அரசாங்கம் அனுமதித்தால், பங்கீட்டுச் சீட்டுகளில் ஓர் அங்காடி ஏற்படலாம்; அப்போது தாங்கள் விரும்பாத பண்டங்களின் பங்கீட்டுச் சீட்டினை மற்றவர்களுக்கு விற்கவும்,

1 இப் பிரிவின் பிற்சேர்க்கையான சமநோக்குக் கோடுகள் என்ற தலைப்பில் 5ஆவது உட்பிரிவில் இவ் வுண்மை விளக்கப்பட்டுள்ளது.

தாங்கள் அதிகமாக விரும்பும் பண்டங்களின் பங்கீட்டுச் சீட்டுகளைப் பிறரிடமிருந்து வாங்கவும்கூடும். எனவே, இந் நிலையை அரசாங்கம் அனுமதிக்காது என்பது திண்ணம். திருமதி A அவர்களும், திருமதி B அவர்களும் தத்தம் கொல்லைப்புற வாயிலாகப் பங்கீடு செய்யப்பட்டுள்ள பண்டங்களை மாற்றிக்கொள்வதைக்கூடச் சட்டப்படி குற்றமென்று அரசாங்கம் கருதலாம்.

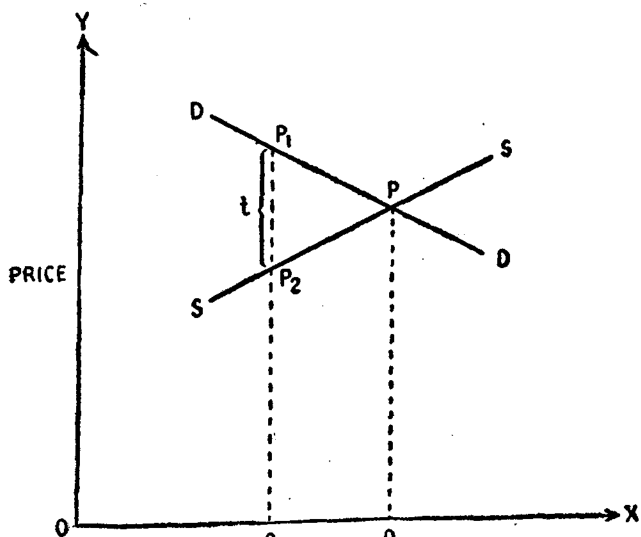
இருப்பினும் கடந்த உலக யுத்தத்தின்போது பல நாடுகளில் பங்கீட்டுமுறை புகுத்தப்பட்டது. பங்கீடு செய்யப்பட்ட பண்டங்களுக்குப் 'புள்ளிகள்' (points) முறை ஏற்படுத்தப்பட்டது. அம் முறையின்படி பங்கீட்டுச் சீட்டையுடைய ஒவ்வொருவரும் மாதத்திற் கொருமுறை ஒரு பண்டத்தை இத்தனை 'புள்ளிகள்' வரைதான் வாங்க முடியும் என்று நிர்ணயிக்கப்பட்டிருந்தது. ஒரு பண்டத்தின் அளிப்பைக்காட்டிலும் அதற்கேற்பட்ட தேவை அதிகமாயிருந்தால் அதன் 'புள்ளிகளின்' மதிப்பு உயர்த்தப்பட்டது; மற்ருெரு பண்டம் விற்கப்படாமல், அதன் இருப்பு அதிகரித்தால் அதன் 'புள்ளிகளின்' மதிப்புக் குறைக்கப்பட்டது. இம் முறையில் நெகிழ்ச்சித் தன்மை உள்ளது. எனவே, தமது விருப்பப்படி ஒருவர் பண்டங்களை வாங்கக் கூடிய விலைமுறைக்கு இது ஓரளவு ஒத்ததாகிறது.

எனவே, அமைதியான காலத்தில் பங்கீட்டு முறையையும் மானியத்தொகை கொடுப்பதையும் விட்டுவிட்டு, ஒரு நாடு இயல்பான பாதையில் செல்லுவதே நன்று. அமைதியான காலத்தில் இறக்கு மதியைக் கட்டுப்படுத்த முடியும்; ஆனால், விலைகள் இயல்பான நிலைகளை அடையுமாறு விட்டுவிடவேண்டும். அப்போது விலைகள் ஏற்றமாயிருந்தால் ஏழைமக்கள் அவதிப்படுவர் என்பது உண்மை. எனினும், பண மானியம் கொடுப்பதற்குத் தேவைப்பட்ட வரிப் பணத்தைக்கொண்டு ஏழை மக்களுக்கு நேரடியாக உதவுவதன்மூலம் அவர்களின் கஷ்டத்தைப் போக்கமுடியும். மானியத்தொகை முறையும் பங்கீட்டு முறையும் சேர்ந்து அமலாக்கப்படும்போது அதனால் ஏற்படும் நன்மை செல்வர்கள், ஏழைகள் ஆகிய எல்லோரையுமே சார்ந்து விடுகிறது; கட்டுப்படுத்தப்பட்ட விலைகளில் பண்டங்களைப் பங்கீடு செய்யும்போது ஏழைமக்களும் செல்வர்களும் ஒரே அளவில் அவற்றைப் பெறமுடிகிறது. மக்கள் தமக்கு வேண்டிய பண்டங்களைத் தேர்ச்சி செய்து வாங்கும் உரிமையும் பாதிக்கப்படுகிறது. அதோடு, பங்கீட்டு முறையை அமலாக்கும்போது "கள்ள மார்க்கெட்டில்' பண்டங்கள் பரிவர்த்தனை செய்யப்படாமல் கண்காணிப்பதற்கு ஏற்படும் நிர்வாகச் செலவுகள் அதிகமாகிவிடுகின்றன. எனவே, இயல்பான முறையில் செயல்படுமாறு விலைவாசி முறையை அனுமதிப்பதும் மக்களின் இன்னல்களை நேரடியாகவும் நிச்சயமாகவும் நீக்கக்கூடிய வழிவகை

களையே மேற்கொள்வதும்தான் சிறந்தனவென்று எனக்குத் தோன்றுகிறது.

3. பண்டங்களின்மீது விதிக்கப்படும் வரிகள்

நவீன சமுதாயத்தில் பொதுநிதி நடவடிக்கைகள் (operations of public finance) மிகவும் முக்கியமானவைகளாகும். ஏனெனில், அவைகள் வேலை அளவு, விலைவாசிகளின் நிலை, நாட்டு உற்பத்தியின் சேர்மானம், செல்வப் பகிர்வு ஆகியவற்றைப் பாதிக்கின்றன. வரி விதிப்பினாலும், பொதுத்துறையினர் செலவீட்டினாலும் ஏற்படுகின்ற விளைவுகள் (உற்பத்திக் காரணிகளின் தராதர விலைகளை மாற்றுவதன் மூலம்) எல்லாப் பொருள்களுக்குமுள்ள அளிப்புப் பட்டியல்களையும் தேவைப் பட்டியல்களையும் மாற்றக்கூடியவைகளாகின்றன. பொதுத் துறையினரின் செலவீடுகள் உள்ளடங்க, ஏனைய நிலைகளெல்லாம் மாறாதிருப்பதாக வைத்துக்கொண்டு, ஒரு பண்டத்தின்மீது வரியை விதிப்பதால் ஏற்படும் விளைவுகளை ஒருமுமாக நாம் ஆராயலாம்.



அந்நிலையில் ஒரு பண்டத்தின்மீது ஒவ்வோர் அலகிற்கும் இத்தனை பென்சுகள் என்று வரி t விதிக்கப்படுவதாகக் கொள்வோம். இவ் வரி விதிக்கப்படுவதற்கு முன்பு P என்ற விலையில் தேவையும் அளிப்பும் சம அளவாயிருந்தனவென்றும், வாரம் ஒன்றுக்குத் தேவைப்பட்ட

அளவும், அளிக்கப்பட்ட அளவும் OQஆக இருந்ததென்றும் வைத்துக் கொள்வோம். மேலும் வரி விதிக்கப்படுமுன் இருந்த தேவை, அளிப்பு நிலைகளே வரி விதிப்பிற்குப் பின்னும் இருப்பனவாகவும் கொள்வோம்.

அப் பண்டம் நிறைவுப்போட்டியில் உற்பத்தி செய்யப்படுவதா யிருந்தால் என்ன நேரிடும் என்பதை முதலாவது பார்ப்போம். வரியினால் குறுங்காலத்தில் என்ன விளைவுகள் ஏற்படுமென்றால், நுகர் வோர் செலுத்தவேண்டிய விலை P_1 என்ற மட்டத்திற்கு உயரும்; அதோடு உற்பத்தியாளர்களின் நிகர விலை P_1—t-க்குச் சமமான P_2 மட்டத்திற்குத் தாழும். வாரம் ஒன்றுக்கு வாங்கப்படுகின்ற, எனவே, விற்கப்படுகின்ற அளவு OQ_1-க்குக் குறையும். எனவே, வரி விதிக்கப் பட்டபின் வாங்கப்படுகின்ற, எனவே, விற்கப்படுகின்ற அளவு அளிப்புப் பட்டியலின்படி P_2 விலையில் அளிக்கப்படும் அளவிற்கும், தேவைப் பட்டியலின்படி P_1 விலையில் வாங்கப்படுகின்ற அளவிற்கும் சமமாகிறது.

P என்னும் பழைய விலையைவிட P_1 என்னும் புதிய விலையின் ஏற்றம் t என்னும் வரியைக்காட்டிலும் குறைவாகவே இருக்கும். இதற்குக் காரணம், அளிப்புக்கோடு மேல்நோக்கிச் செல்லுவதுதான். குறைந்துசெல் விளைவின் காரணத்தால் அதாவது இறுதிநிலைச் செலவு, அளிக்கப்படும் விலை (supply price) OQ அளவிற்குள்ளதைக் காட்டிலும் OQ_1 அளவில் குறைவாகவே இருக்கின்றது.

எந்த அளவிற்கு P-யைக் காட்டிலும் P_1 அதிகமாயிருக்கும் என்பது அளிப்புக்கோடு, தேவைக்கோடு ஆகியவற்றின் சரிவைப் பொறுத்த தாகும். தேவைக்கோடு நெகிழ்ச்சியற்றதாயிருப்பின் (ஏறக்குறைய செங்குத்தாய் இருந்தால்), அல்லது அளிப்புக்கோடு அதிக நெகிழ்ச்சி யுடையதாயிருப்பின் (ஏறக்குறைய படுகிடையாய் இருந்தால்) வரி எந்த அளவிற்கு விதிக்கப்படுமோ அந்த அளவிற்கு விலை உயரும்; இதற்கு நேர்மாறான நிலையில் விலை சிறிதளவே உயரும். தேவைக்கோட்டின் நெகிழ்ச்சியும் அளிப்புக்கோட்டின் நெகிழ்ச்சியும் சமமானதாயிருந்தால் வரியில் பாதி அளவிற்கு விலை ஏறும்.

இவ் வரி வாங்குவோர் செலுத்தவேண்டியதாயிருந்தாலும் சரி, அல்லது உற்பத்தியாளர்கள் செலுத்தவேண்டியதாயிருந்தாலும் சரி, அதனால் எவ்வித வேறுபாடும் இல்லை. எவ்வாறெனில், வாங்குவோர் அதைச் செலுத்துவதாயிருந்தால் அவர்கள் P_2+வரி கொடுப்பர்; உற்பத்தியாளர் செலுத்துவதாயிருந்தால் (வரியை அரசாங்கத்திற்குச் செலுத்தவேண்டியிருப்பதால் P_1—வரி பெறுவர். இதுவரை ஒவ்வோர்

அலகிற்கும் இத்தனை பென்சுகள் வரியென்று கொண்டு ஆராய்ந்தோம். அவ் வரி அவ்வாறு விதிக்கப்படுவதற்குப் பதிலாகப் பெறுமான விகித வரியாக (ad valorem tax) இருந்தாலும் அதே ஆய்வுதான் பொருத்த மாக அமையும். உதாரணமாகப் பெறுமான விகித வரி 10 சத வீதமென வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது P_2 விலையில் தேவைப் படும் அளவிற்குச் சமமான அளவு அளிக்கப்படக்கூடிய அளிப்பு விலையைக் P_2 கண்டுபிடித்து, அதோடு 10 சதவீத வரியைக் கூட்ட வேண்டும் (அது P_1-க்குச் சமமாகும்).

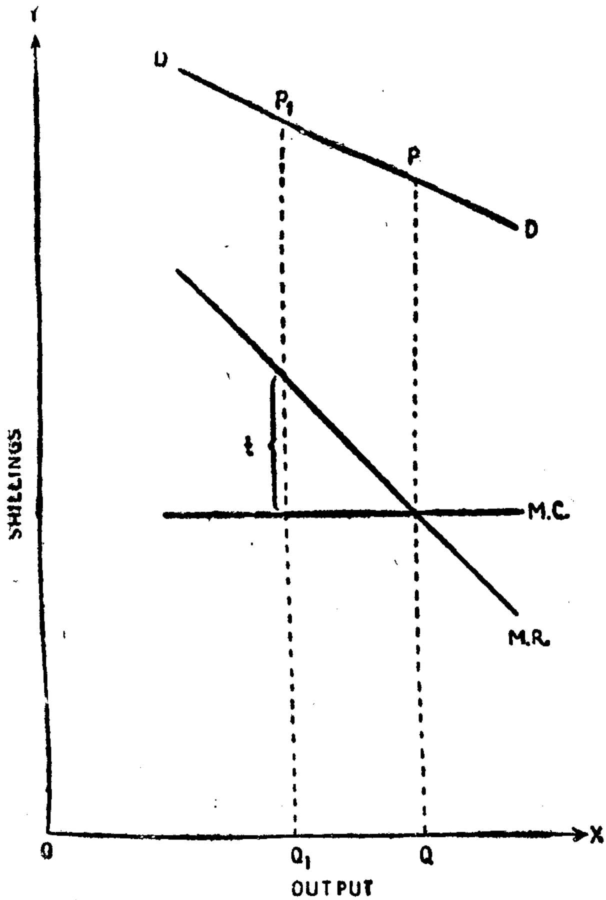
இப்பொழுது தமது இலாபத்தை உச்சநிலைப்படுத்துகின்ற ஒரு சர்வாதீன உற்பத்தியாளரை எண்ணிப் பார்ப்போம். இவ் வரியை (t) அவருடைய இறுதிநிலைச் செலவுகளில் அவர் சேர்ப்பதாகக் கருதினாலும் சரி, அல்லது அவருடைய இறுதிநிலை வருவாயிலிருந்து கழிப்பதாகக் கருதினாலும்சரி அவற்றில் வேறுபாடு கிடையாது. தமது உற்பத்தியை OQ அளவிலிருந்து OQ_1 அளவிற்கு குறைத்து, தமது விலையை P மட்டத்திலிருந்து P_1 மட்டத்திற்கு அவர் உயர்த்துவார்.

பின்வரும் விளக்கப் படத்தில் அவருடைய இறுதிநிலைச் செலவு மாரு நிலையிலிருப்பதாகவும், தேவைக்கோடு நேர்கோடாக அமை வதாகவும் காட்டப்பட்டுள்ளன. இத்தகைய நிலையில் P விலையைக் காட்டிலும் P_1 விலை வரியில் சரிபாதி அளவு ஏற்றமாகும்.[1] அவருடைய இறுதிநிலைச் செலவுகள் வளர்ந்துசெல்லும்போது அவரது உற்பத்தி அளவுக் குறைப்பு, எனவே, அவருடைய விலை அதிகரிப்புக் குறைவாக வும், குறைந்து செல்லும்போது அதிகமாகவும் இருக்கும்.

ஒரு சர்வாதீன உற்பத்தியாளரின்மீது வரி விதிக்கும்போது மொத்தமாக ஒரு தொகையை விதிப்பதோ அல்லது அவருடைய இலாபத்தில் குறிப்பிட்டதொரு சதவீதமாக விதிப்பதோதான் சிறந்த தென்று அடிக்கடி கூறப்படுகிறது. தமது உற்பத்தியை அவர் குறைப் பதற்கு இவ் வரி காரணமாயிருக்காது என்பதே அதற்குரிய வாதமாகும். வரி விதிக்கப்படுமுன் எந்த அளவு உற்பத்தியில் அவருக்கு உச்சமான இலாபம் கிடைத்ததோ, அதே உற்பத்தி அளவுதான் வரி விதிக்கப்பட்ட பின்பும் (X பவுன்கள் வரியோ அல்லது Y சதவீத வரியோ கழிக்கப் பட்டபின்) அவருக்கு உச்சமான இலாபத்தைக் கொடுக்கும். ஆனால், ஒரு சர்வாதீன உற்பத்தியாளர்மீது அவ்வாறு குறிப்பிட்ட தொகையை வரியாக விதிக்க முடிந்தாலுங்கூட அவ் வரி விதிப்பைக்காட்டிலும் அவரது விலையைக் கட்டுப்படுத்துவது அல்லது அவருடைய சர்வாதீன சக்தியின் அடிப்படையைத் தகர்ப்பதுதான் மிகச் சிறந்ததாகும்.

[1] 16ஆம் அதிகாரித்திலுள்ள குறிப்பைப் பார்க்கவும்.

எவ்வாறிருப்பினும், நடைமுறையில் எந்தச் சர்வாதீன உற்பத்தி யாளரும் தமக்கு உச்சமான இலாபத்தைக் கொடுக்கக்கூடிய விலையை நிர்ணயிப்பது கிடையாது. எனவே, பொதுமக்களின் கண்டனத் திற்குத் தாம் ஆளாகாமல் செய்யமுடிந்தால், அவ் வரி முழுவதையும் அவர் தமது விலையோடு சேர்த்துக்கொள்ளலாம் ; வரியின் அளவிற்குக் குறைவான அளவை அவர் விலையில் சேர்ப்பதைக்காட்டிலும், அவ்வாறு செய்வதன்மூலம் அவர் அடையும் இலாபம் (அவருடைய விற்பனை குறைந்து, அதனால் இலாபமும் ஒருவேளை குறையலாமெனினும்) அதிக மாகவே இருக்கும்.



பொதுவாக, நிறைவு குன்றிய போட்டிக்கும் இவ்வுண்மை பொருத்தமானதாகும். வரி விதிக்கப்படும்போது அவ்வரியை விற்பனை

விலையில் சேர்ப்பதன்மூலம் உற்பத்தியாளர்கள் தம் வரிப்பளுவை நுகர்வோர்மீது 'சுமத்திவிடுவர்'. ஆனால், தொடக்கத்தில் முழுவரியையும் விலையில் சேர்க்க முடிந்தபோதிலும், நாளடைவில் தங்களின் விற்பனை அளவு குறைந்துகொண்டு போவதைக்கண்டு, விலைகளை ஓரளவு குறைப்பதே சிறந்த வழி என்பதை அவர்கள் உணரலாம்.

வரி முழுவதும் விலையில் சேர்க்கப்பட்டுவிட்டால் அவ்வரி வாங்குவோரின் மீதே நிலைப்படுகிறதென்றும், வரியில் பாதி அளவு மட்டும் சேர்க்கப்பட்டால் அதன் நிலைப்பாடு விற்பனையாளர்களிடையேயும் வாங்குவோரிடையேயும் சமமாகப் பிரிக்கப்படுகிறதென்றும், சில சமயங்களில் கூறப்படுகிறது. ஆனால், அவ்வாறு கூறுவது தவறான கருத்திற்கு இடமளிக்கும். வரியின் முழு அளவிற்கு விலை ஏறினாலும்கூட, முன்பைவிட இப்போது விற்பனை குறைந்துவிடுமாதலால் விற்பனையாளர்கள் மோசமான நிலையை அடைவர்; அப்போது அவர்களுக்கு எச்சக்தி ஏற்படும்.

நாளடைவில் வரிச்சுமையுடைய தொழிற்சாலையின் நிலைமுதற் கருவிப் பொருள்கள் தேய்மானம் அடையும்போது அவை ஈடுசெய்யப்படாமலிருக்கும். அதன் விளைவாக மூலதனத்திற்குக் கிடைக்கும் இலாப வீதம் சாதாரணமானதாகவே இருக்கும். புதிய மூலதனம் அத்தொழிலுக்கு வந்துசேரும்வரை அதன் உற்பத்தித்திறன் குறைக்கப்படும். இதனால்தான் 'பழைய வரி வரியன்று' என்று பலர் கூறுகின்றனர். ஆனால், இவ்வாறு கூறுவதும் தவறான கருத்தையே ஏற்படுத்தும். எவ்வாறெனில், அவ் வரி அமலில் இருக்கும்வரை அத்தொழிலின் முதலீடு குறைவாகவும், அதனுடைய உற்பத்திப் பண்டத்தின் விலை ஏற்றமாகவும் இருக்கும். எனவே, அவ் வரி நீக்கப்பட்டுவிட்டால், உற்பத்தியாளர்களுக்கு மட்டுமன்றி, நுகர்வோருக்கும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

இடைமாறுபாட்டுக் காலத்தில் (period of transition) உற்பத்தித்திறன் குறைக்கப்படுமாயின், அவ்வரியின் பளு, பிற தொழில்களுக்கு இடம் பெயர்வதன்மூலம் அதிக ஈட்டத்தைக் காணமுடியாத உற்பத்திக் காரணிகளின்மேல் சுமத்தப்படும். ஆனால், பயிலாத் தொழிலாளிகளின் கூலி, எல்லாத் தொழில்களிலும் ஒரே மட்டத்தில் இருந்தபோதிலும் அவர்கள் பிற தொழில்களுக்கு மாறமுடியுமாதலால் அவர்களின் கூலி குறைக்கப்படாது. எனவே, பெரும்பாலும் வரிச்சுமை உற்பத்தித் தளவாடங்கள், துணைச் சாதனங்கள் ஆகியவற்றின் உரிமையாளர்கள்மீதோ அல்லது அத் தொழிலுக்கென்று சிறப்புப் பயிற்சி பெற்றுள்ள தொழிலாளிகளின் மீதோதான் விழும்.

ஒரு பண்டத்தின்மீது வரி விதிக்கப்படும்போது அதனால் நுகர்வோர் தாங்கவேண்டிய வரிச்சுமை, அவ் வரியின்மூலம் அரசாங்கத்

திற்குக் கிடைக்கும் வருவாயைக் காட்டிலும் பாரமானது. வரியின் காரணமாக அப் பண்டத்தை வாங்கமுடியாமலிருக்கும் நுகர்வோரை எண்ணிப்பார்த்தால் இது தெளிவாகும். அப்போது அவர்களிடமிருந்து அரசாங்கத்திற்கு வருமானமும் கிடைப்பதில்லை; அதே சமயம் அவர்கள் முன்பைவிட மோசமான நிலைமையை அடைகின்றனர். வரி விதிக்கப் படாமலிருந்திருந்தால் அப் பண்டத்தை அவர்கள் அதிகமாக விரும்பி யிருக்கலாம். அதுபோன்றே வரிவிதிப்பின் காரணமாக அப் பண்டத்தை முன்பைவிடக் குறைந்த அளவே நுகரும் மக்களுக்கும் இது உண்மையானதாகும்.[1] இக் கண்ணோட்டத்திலிருந்து பார்க்கும் போது நெகிழ்ச்சியற்ற பண்டங்களில் ஒருசிலவற்றை மட்டும் தேர்ந் தெடுத்து அவற்றின்மீது வரிவிதிப்பதுதான் மேலானதென்பது புலனாகிறது.

4. இறக்குமதிக் கோட்டாக்கள் (Import Quotas)

பன்னாட்டு வாணிபம் பல நாடுகளில் நிலவும் விலைகளைச் சமப் படுத்த முற்படுகிறது. ஆஸ்திரேலியாவில் உற்பத்திசெய்யப்படும் கம்பளிமயிர் சிறிதளவுகூட ஏற்றுமதி செய்யப்படாமல் அந்நாட்டிலேயே நுகரப்படுவதாயிருந்தால், கம்பளியின் விலை அங்கு மிகத் தாழ்வாக இருக்கும். தனக்கு வேண்டிய கம்பளி மயிரை வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யமுடியாமல், உள்நாட்டில் உற்பத்தியாகின்றதை மட்டும் பிரிட்டன் பயன்படுத்தவேண்டியதேற்பட்டால் கம்பளியின் விலை பிரிட்டனில் மிக ஏற்றமாயிருக்கும். பன்னாட்டு வாணிகம் இருக்கும் போது பிரிட்டன் தனக்கு வேண்டிய கம்பளிமயிரை ஆஸ்திரேலியாவி லிருந்து இறக்குமதி செய்துகொள்ள முடிகிறது. அவ்வாறு கம்பளி மயிரை இறக்குமதி செய்வதற்கு எவ்விதக்கட்டுப்பாடும் இல்லாவிட்டால் ஆஸ்திரேலியாவின் விலையைக்காட்டிலும் பிரிட்டனின் விலை சற்றுத்தான் ஏற்றமாக இருக்கும்; அதாவது, இறக்குமதி செய்வதற்கு ஏற்படும் செலவும் இறக்குமதி வரியும் எவ்வளவாகிறதோ அவ்வளவுதான் ஏற்றமாக இருக்கும். ஏனெனில், ஆஸ்திரேலிய உற்பத்தியாளர்கள் உள்நாட்டிலும் வெளிநாடுகளிலும் விற்க முடிந்தபோது எங்கு விற்றால் அதிக இலாபம் கிடைக்குமோ அங்குத்தான் அதிகமாக விற்பார்கள். (நடைமுறையில் வெளிநாட்டு வியாபாரிகளும் உள்நாட்டு வியாபாரி களும் கம்பளிமயிரை ஏலத்தில் வாங்க வருகின்றனர்).

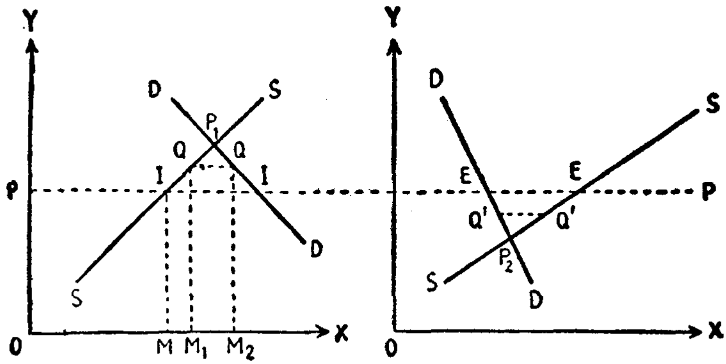
இதை எளிமையாக விளக்கவேண்டுமாயின், பிரிட்டன்மட்டுமே இறக்குமதி செய்கின்றதென்றும், ஆஸ்திரேலியா மட்டும்தான் ஏற்றுமதி

[1] இப் பிரிவின் பிற்சேர்க்கையான 'சம நோக்குக் கோடுகள்' என்ற தலைப்பில் 6ஆவது உட்பிரிவில் இது விளக்கப்பட்டுள்ளது.

செய்கின்றதென்றும் வைத்துக்கொள்வோம். அதோடு, போக்குவரத்துச் செலவுகளையும் இறக்குமதி வரியையும் புறக்கணித்துவிடுவோம்.

அவ்வாருயின், கம்பளிமயிருக்கு ஆஸ்திரேலியாவில் நிலவும் விலை தான் பிரிட்டனிலும் நிலவும். இவ்வாறு இரு நாடுகளிலும் விலை ஒரே மட்டத்தில் இருப்பதற்குக் காரணம், ஆஸ்திரேலியாவில் உற்பத்தியாகும் கம்பளிமயிர் பிரிட்டனுக்கு ஏற்றுமதிசெய்யப்படுவதே.

இவ்விரு நாடுகளிலும் உள்ள அளிப்பு நிலைகளையும் தேவை நிலைகளையும் கீழ்க்காணும் விளக்கப்படங்கள் காட்டுகின்றன. இவ்விரு நாடுகளுக்குமிடையே வாணிகம் நடைபெருமலிருந்தால் பிரிட்டனில் P_1 விலையும் ஆஸ்திரேலியாவில் P_2 விலையும் நிலவும். மாருக, இவ்விரு நாடுகளுக்குள்ளும் வாணிகம் இருக்கும்போது, குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் ஆஸ்திரேலியாவிலிருந்து $EE\ (=II)$ அளவு ஏற்றுமதி செய்யப்படுகிறது (பிரிட்டனில் இறக்குமதி செய்யப்படுகிறது); ஆகவே, P விலைதான் இரண்டு நாடுகளிலும் நிலவுகிறது.



தான் இறக்குமதி செய்யும் கம்பளியின் அளவை (குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில்) $QQ\ (=Q^1 Q^1)$ என்ற அளவிற்குக் கட்டுப்படுத்துவதற்காகப் பிரிட்டன் இறக்குமதிக் கோட்டா முறையைப் புகுத்துவதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது பிரிட்டனில் Q நிலைக்கு விலை ஏற்றமும், ஆஸ்திரேலியாவில் Q^1 நிலைக்கு விலை இறக்கமும் ஏற்படும்.

P விலையில் இங்கிலாந்தின் உற்பத்தி OM அளவாக இருந்தது. ஏற்றமான Q விலையில் OM_1 அளவிற்கு உற்பத்தி விரிவடைகிறது. Q விலையில் பிரிட்டன் தேவைப்படும் அளவு OM_2 ஆகும். இது பிரிட்டனிலுள்ள அளிப்பின் அளவான $OM_1 + OQ$-க்குச் சமமாகிறது.

Q விலை P விலையைக்காட்டிலும் எவ்வளவு அதிகரிக்கும் என்பது பிரிட்டனிலுள்ள கோட்டா அளவையும், அளிப்பு, தேவை ஆகியவற்றின் நெகிழ்ச்சிகளையும் சார்ந்ததாகும். கோட்டா எவ்வளவிற்கு அதிக அளவாக உள்ளதோ அவ்வளவிற்குப் பிரிட்டனின் அளிப்பு அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாகவும், அதன் தேவை அதிக நெகிழ்ச்சியுடைய தாகவும் இருக்கும்; அப்போது சிறிதளவே விலை அதிகரிக்கும். ஆஸ்திரேலியாவின் புதிய விலையான Q^1 எந்த அளவிற்கு P-ஐக்காட்டிலும் தாழ்வாக இருக்கும் என்பது கோட்டா அளவினையும், அங்குள்ள தேவை, அளிப்பு ஆகியவற்றின் நெகிழ்ச்சிகளையும் சார்ந்ததாகும். கோட்டா எவ்வளவிற்கு அதிகமாக உள்ளதோ அவ்வளவிற்கு ஆஸ்திரேலியாவின் அளிப்பு அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாகவும், அதன் தேவை அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாகவும் இருக்கும்; அப்போது விலை சிறிதளவுதான் குறையும்.

இறக்குமதிக் கோட்டாவிற்கும் இறக்குமதி வரிக்கும் உள்ள வேறு பாடுகளை அறிவது கவர்ச்சியானதாகும். கம்பளியின் அலகொன்றுக்கு இறக்குமதி வரியாக QQ^1 விதிக்கப்படும்போது, அது QQ அளவிற்கு இறக்குமதி அளவைக் கட்டுப்படுத்துகிறது; பிரிட்டனில் நிலவும் விலையை Q மட்டத்திற்கு உயர்த்துவதோடு, ஆஸ்திரேலியாவில் நிலவும் விலையை Q^1 மட்டத்திற்குத் தாழ்த்துகிறது. ஆனால், இறக்குமதி வரி விதிக்கப்படும்போது, இரண்டு நாடுகளின் விலைகளுக்குள்ள ஏற்றத் தாழ்வான OQ^1 பிரிட்டனைமட்டுமே சார்கிறது. மாறாக, இறக்குமதிக் கோட்டா முறையில் இவ்விலை ஏற்றத்தாழ்வு இரண்டு நாடுகளிடையே யும் பகிர்ந்துகொள்ளப்படுகிறது. மேலும், இறக்குமதிக்கோட்டா முறையின்போது இறக்குமதி அளவானது உறுதியாக நிலைப்படுத்தப் பட்டிருக்கும்; மாறாக, இறக்குமதி வரி விதிக்கப்படும்போது இந்த அளவு வேறுபடலாம். உதாரணமாக, ஆஸ்திரேலியாவின் உற்பத்திச் செலவு குறைக்கப்பட்டால் பிரிட்டனில் இறக்குமதி செய்யப்படும் அளவு அதிகரிக்கும்.

5. இடைநிலை இருப்பு
(Buffer Stock)

சில பண்டங்களின் விலைகள் குறுங்காலத்திற்குள்ளேயே ஏற்ற இறக்கம் அடைகின்றன. உதாரணமாக, ஒரு பவுண்டு ரப்பரின் விலை 1949-ல் 1 ஷில்லிங்காக இருந்தது; 1951-ல் 5 ஷில்லிங்கிற்கு உயர்ந்தது; பின் 1952-ன் கோடைக்காலத்தில் மறுபடியும் 2 ஷில்லிங் கிற்குத் தாழ்ந்தது.

விலைவாசிகள் இவ்வாறு மாற்றமடைவதை உற்பத்தியாளர்களும் விரும்புவதில்லை; நுகர்வோரும் விரும்புவதில்லை. தங்களுடைய

பண்டங்களின் விலைகள் ஏறும்போது உற்பத்தியாளர்களின் செலவு களும், அவர்கள் கொடுக்கவேண்டிய கூலிகளும் ஏற்றமடைய முற்படும்; ஆனால், விலைகள் தாழும்போது தங்களின் செலவுகளையும் கூலிகளையும் குறைப்பது அவ்வளவு எளிதல்ல. பெரும்பாலும் தங்களின் வேலை முழுவதையும் தாங்களாகவே செய்துகொள்கின்ற சிறு விவசாயிகள் தம் வருவாய் ஆண்டுதோறும் ஏறி இறங்குவதை விரும்புவதில்லை; ஏறத் தாழ நிலையான வருவாய் பெறவேண்டுமென்றுதான் அவர்கள் விரும்பு கின்றனர். நுகர்வோரும் தாங்கள் வாங்குகின்ற பொருள்களின் விலைகள் பெரிதும் மாறாதிருக்கவேண்டுமென்றுதான் விரும்புகின்றனர்; ஏனெனில், அப்போதுதான் தங்கள் செலவினங்களை முன்கூட்டியே அவர்கள் திட்டமிட முடியும்.

எனவே, விலையை நிலைபெறச் செய்வதற்காக உற்பத்தியாளர்களும், ஒருவேளை நுகர்வோரும் சேர்ந்தே இடைநிலை இருப்பினை ஏற்படுத்த லாம். அப்போது அவர்கள் தங்களின் முதலீட்டை ஓரளவு பண்டங் களின் இருப்பாகவும், மற்றோர் அளவு ரொக்கப் பணமாகவும் வைத் திருக்கவேண்டியுள்ளது. அவ்வாறாயின், அம் மூலதனத்திற்கு வட்டி கிடைக்காது. அதோடு இருப்பைப் பாதுகாப்பாக வைத்திருப்ப தற்கும், இத் திட்டத்தை நிர்வாகம் செய்வதற்கும் அவர்களுக்குச் செலவு ஏற்படும். பின்பு என்றாவதொரு நாள் இத் திட்டம் கைவிடப்பட நேரிட்டால் இருப்பிலுள்ள பண்டத்தை மிகத் தாழ்வான விலைக்கு விற்க வேண்டிய அவசியம் ஏற்படும்போது அவர்களுக்கு நட்டம் ஏற்படும்.

உதாரணமாக, பல நாடுகள் சேர்ந்து ரப்பருக்கென்று ஓர் இடை நிலை இருப்பை உண்டாக்க விரும்புவதாக வைத்துக்கொள்வோம். அதற்கு வேண்டிய சாதனங்கள் ரப்பரும் பணமும் ஆகும். ஒருவேளை உலகிற்கு மூன்று மாத காலத்திற்கு வேண்டிய ரப்பரையும் (500,000 டன்கள்) அதன் மதிப்புள்ள பணத்தையும் (100 மில்லியன் பவுன்கள்) கொண்டு அந்த இடைநிலை இருப்பை ஏற்படுத்த இருக்கலாம். அவ்வா றாயின், எந்தெந்த நாடுகள் எந்தெந்த விகிதாசாரங்களில் இதற்கு முதலீடு செய்யவேண்டுமென்று முதன்முதலாகத் தீர்மானிக்க வேண்டும். அவ்வாறு தீர்மானிப்பதற்கு எல்லா நாடுகளும் உடன் படுவது கடினம்.

அடுத்து, விலைமாற்றத்தில் எந்த நிலைவரை மாறினால் அது 'நியாயமான விலை' நிலையாகும் என்று எல்லோரும் ஒப்புக்கொள் வதும் கடினம். ரப்பரைப் பெருமளவில் நுகரும் நாடுகள் தாழ்வான விலையை விரும்பலாம்; மாறாக, ரப்பர் உற்பத்தி செய்யும் நாடுகள் ஏற்றமான விலையை நிர்ணயிக்கவேண்டுமெனப் பிடிவாதம் செய்ய லாம்.

எப்படியோ இப் பிரச்சினைகளெல்லாம் தீர்க்கப்பட்டு, ஒரு பவுண்டு ரப்பரின் விலை 1 ஷில்லிங் 9 பென்சுக்கும் 2 ஷில்லிங் 3 பென்சுக்கும் இடையே நிலையாக்கப்பட வேண்டுமென்று அந் நாடுகள் தீர்மானிப்ப தாக வைத்துக்கொள்வோம். விலை 1 ஷில்லிங் 9 பென்சுக்குச் சற்றுத் தாழ்ந்துவிட்டால் அவ்விலையை ஏற்றமான நிலைக்குக் கொண்டு வருவதற்காக இடைநிலை இருப்பிற்கென்று ரப்பரை வாங்குவர். விலை 2 ஷில்லிங்கு 3 பென்சுக்குச் சற்று உயர்ந்துவிட்டால், அவ் விலையைத் தாழ்த்துவதற்காக இடைநிலை இருப்பிலுள்ள ரப்பரை விற்பர்.

இவ்வாறு விலை ஒருமுகமாக ஏறினால் அல்லது இறங்கினால் இவ் விதமான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வது எளிது. விலை இறங்கும் போது இடைநிலை இருப்பிற்கென்று ரப்பரை வாங்குவதால் அவர்க ளிடம் அதிக அளவில் ரப்பரும் குறைந்த அளவில் பணமும் இருக்கும். மாறாக, விலை ஏறும்போது இடைநிலை இருப்பிலுள்ள ரப்பரின் ஒரு பகுதியை விற்று, அதை மறுபடியும் ரொக்கப் பணமாக்குவர்.

ஆனால், நீண்ட நாட்களுக்கு ஒருமுகமாகவே மாறுதல் ஏற்பட்டுக் கொண்டிருப்பதாகக் கொள்வோம். உதாரணமாக, தொடர்ச்சியாகத் தேவை விரிவடைந்துகொண்டே செல்வதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது இடைநிலை இருப்பிலுள்ள ரப்பர் தீர்ந்துபோகும் வரை ஒரு பவுண்டு 2 ஷில்லிங் 3 பென்சு விலையில் விற்றுக்கொண்டே இருக்கலாம். ஆனால், இருப்பிலுள்ள ரப்பர் தீர்ந்துபோய்விட்டால் என்ன நேரிடும்? 2 ஷில்லிங் 3 பென்சு விலையில் விற்பதற்கு உதவும் வகையில் உற்பத்தி யாளர்கள் தாழ்ந்த விலையில் இடைநிலை இருப்பிற்கென்று விற்க மாட்டார்கள். ஏனெனில், தங்களுடைய ரப்பரை 3 ஷில்லிங் விலையில் விற்கமுடியும் என்று அவர்களுக்குத் தெரியும். ஆனால், நடைமுறையில் அந்நாடுகளெல்லாம் இடைநிலை இருப்பிலுள்ள ரப்பர் தீர்ந்து விடுவதற்கு முன்பே உச்சமான விலை நிலையை மாற்றி அமைத்து, ஒரு வேளை 3 ஷில்லிங் 6 பென்சு என்று நிர்ணயித்துவிடுவர்.

அவ்வாறின்றி உற்பத்திச் செலவு குறைகின்றதென்று வைத்துக் கொள்வோம். அப்போது 1 ஷில்லிங் 9 பென்சு விலையில் தேவைப் படும் அளவைக்காட்டிலும் அளிப்பின் அளவு அதிகமாயிருக்கும். எனவே, 1 ஷில்லிங் 9 பென்சு விலைக்கும்கீழ் விலை தாழ்ந்துவிடக் கூடா தென்பதற்காக இடைநிலை இருப்பிற்கு ரப்பரை வாங்கிக்கொண்டே இருக்கவேண்டும். ஆனால், இருக்கின்ற பணமெல்லாம் தீர்ந்துபோய் விட்டால் என்ன நேரிடும்? இடைநிலை இருப்பிற்கு ரப்பரை வாங்குவதற் கென்று உற்பத்தியாளர்கள் அல்லது நுகர்வோர் பணம் தருவார்களா? நிச்சயமாகக் கொடுக்கமாட்டார்கள். ஏனெனில், அவ்வாறு இடைநிலை இருப்பில் குவித்து வைக்கப்படும் ரப்பரையெல்லாம் இழப்பு விலையில்

தான் விற்கமுடியும் என்பது அவர்களுக்குத் தெளிவாகத் தெரியும். ஆகவே, பெரும்பாலும் இந்த இடைநிலை இருப்புத் திட்டம் கைவிடப் படும்; இல்லையேல், குறைந்தபட்ச விலை மேலும் தாழ்த்தப்படும்.

இடைநிலை இருப்பைக்கொண்டு தாற்காலிகமாக ஏற்படும் விலை ஏற்ற இறக்கங்களைமட்டுமே சமாளிக்க முடியும் என்பதே முடிவு. இத் திட்டம் இல்லாதபோது எந்த விலையில் தேவையும் அளிப்பும் சமமா யிருந்திருக்குமோ அந்த விலையைக்காட்டிலும் மிக ஏற்றமான அல்லது மிகத் தாழ்வான விலையை நிரந்தரமாக நிலைபெறச் செய்ய முடியாது.

1930—39-ல் பிரிட்டிஷ் அரசாங்கத்தார் அமலாக்கப்பட்ட பரிவர்த் தனைச் சமன் காப்புநிதி (exchange equalisation fund) இடைநிலை இருப்பிற்கு இணையான ஒரு திட்டமாகும். அத் திட்டத்தின்போது ஸ்டெர்லிங் செலாவணியின் பரிவர்த்தனை மதிப்பு (exchange value) ஏற்ற இறக்கமடைதற்கு எவ்விதத் தடையுமில்லாதிருந்தது. இந் நிதி ஓரளவு தங்கத்தையும், ஓரளவு வெளிநாட்டுச் செலாவணியையும், மற்றோர் அளவு ஸ்டெர்லிங் செலாவணியையும் கொண்டதாய் உரு வாக்கப்பட்டது. எனவே, வெளிநாட்டுச் செலாவணிப் பரிவர்த்தனை அங்காடியில் இத் திட்டம் தலையிட்டது; எவ்வாறெனில், ஸ்டெர்லிங்கின் பரிவர்த்தனை மதிப்பு மிகத் தாழ்வடையுமெனத் தோன்றினால் ஸ்டெர்லிங் செலாவணியை வாங்குவதன்மூலமும், அம் மதிப்பு மிகவும் ஏற்றமடையலாம் என்று தோன்றினால் ஸ்டெர்லிங் செலாவணியை விற்பதன்மூலமும் தலையிட்டது. நடைமுறையில் அது எவ்வாறு செயல்பட்டதென்றால், இந் நிதியில் கையிருப்பாக இருந்த ஸ்டெர்லிங் செலாவணியை விற்றுத் தங்கத்தையும் அயல்நாட்டுச் செலாவணியை யும் அதிக அளவில் பெற்றது. ஆனால், ஸ்டெர்லிங்கின் பரிவர்த்தனை மதிப்புக் குறையும் போக்குடையதாக இருந்திருக்குமாயின், அந் நிதியி லிருந்த தங்கத்தையும் வெளிநாட்டுச் செலாவணியையும் செலவழித்த பின் அப்படிப்பட்ட தாழ்வைத் தடுக்கமுடியாத நிலை ஏற்பட்டிருக்கும்.

மூன்றும் பிரிவின் பிற்சேர்க்கை
(Appendix to Part III)

சமநோக்குக் கோடுகள்
(Indifference Curves)

1. சமநோக்குக் கோடுகளின் இயல்பு

ஒரு நுகர்வோன் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு இரண்டு பொருள்கள் மட்டுமே இருக்குமாயின், அவனுடைய விருப்பத் தரக்கோலை சமநோக்குக் கோடுகளின் தொகுதியின்மூலம் இரு பரிமாணப் படத்தில் விவரித்துக் காட்ட முடியும்.

பல படை வீரர்கள் புறம்பானதோர் இடத்தில் முகாமிட்டிருப்பதாகவும், அவர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் வாரத்திற்கொரு முறை 10 திராம் ரம்மும் 50 சிகரெட்டுகளும் கொடுக்கப்படுவதாகவும் வைத்துக்கொள்வோம். அப் படை வீரர்கள் தமக்குக் கிடைக்கின்ற சிகரெட்டுகளைக் கொடுத்து, அதற்குப் பதிலாக ரம்மையோ அல்லது ரம்மைக் கொடுத்து விட்டு அதற்குப் பதிலாகச் சிகரெட்டுகளையோ ஒருவருக்கொருவர் மாற்றிக்கொள்ளமுடியும். ஆனல், அவ்வாறு பண்டமாற்று செய்து கொள்வதற்கு இரண்டு பொருள்கள் மட்டுமே உள்ளன. எல்லா வீரர்களின் பற்றுதல்களும் ஒரே மாதிரியாய் இரா ; சிலர் ரம்மைக் காட்டிலும் சிகரெட்டுகளை அதிகமாக விரும்புவர் ; வேறு சிலர் சிகரெட்டுகளைவிட ரம்மில் அதிக நாட்டமுடையவராயிருப்பர். எனவே, அவ் வீரர்கள் தமக்குள் பண்டமாற்று 'அங்காடி' ஒன்றை ஏற்படுத்துவர். இந்த அங்காடியில் சிகரெட்டுகளுக்காக ரம்மையும் ரம்மிற்காக சிகரெட்டுகளையும் பரிவர்த்தனை செய்வர்.

அவ் வீரர்களில் *A* என்னும் ஒரு வீரனின் பற்றுதலை எண்ணிப் பார்ப்போம். அவ் வீரன் இரண்டு பொருள்களையுமே விரும்பலாம்.

இவ்விரண்டு பொருள்களில் ஏதாவதொன்றோ அல்லது இரண்டுமோ அதிகமாகக் கொடுக்கப்பட்டால் அவனுக்கு மகிழ்ச்சியாக இருக்கும். இருப்பினும், அவன் தனக்குக் கிடைக்கின்ற ரம்மைச் சிகரெட்டுகளுக் காகவோ, சிகரெட்டுகளை ரம்மிற்காகவோ தனது தோழர்களுடன் மாற்றிக்கொள்ளும்போது, தன்னுடைய விருப்பத் தரக்கோலின் அடிப் படையில்தான் மாற்றிக்கொள்கின்றான். எனவே, அவனுடைய விருப்பத்தரக்கோலைக் கச்சிதமாக அளவிட்டுக் கூறவும், அதை ஒரு விளக்கப் படத்தில் காட்டவும் முடியும்.

மற்ற வீரர்களைப் போன்றே அவன் வாரத்திற்கொரு முறை 10 கிராம் ரம்மையும் 50 சிகரெட்டுகளையும் பெறுகின்றான். அவனுக்கு அதிகப்படியாக எத்தனை சிகரெட்டுகளைக் கொடுத்தால் தன்னிடமுள்ள ரம்மில் ஒரு கிராம் ரம்மைக் கொடுத்துவிடுவான் என்று அவனை நாம் கேட்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். ஆழ்ந்து சிந்தனை செய்தபின் அதிகப்படியாக 5 சிகரெட்டுகள் வேண்டுமென அவன் முடிவு செய்ய லாம்; ஆனால், 3 சிகரெட்டுகளுக்காகத் தன்னிடமுள்ள ரம்மில் ஒரு கிராமை அவன் நிச்சயமாகக் கொடுக்கமாட்டான்; 4 சிகரெட்டுகள் பெறுவதாயிருந்தால், அவன் எவ்விதத் தீர்மானமும் செய்யாதிருக்க லாம். எனவே, அவனுக்கு 10 கிராம் ரம்மும் 50 சிகரெட்டுகளும் கொண்ட சேர்மானம் (combination) 9 கிராம் ரம்மும் 54 சிகரெட்டு களும்கொண்ட சேர்மானத்திற்குச் 'சமம் என்று பொருளாகும். இவ் விரண்டு சேர்மானங்களுக்குள் அவன் சமநோக்குடையவன் ஆகின்றான். அதாவது, இவ்விரண்டு சேர்மானங்களில் ஒன்றை மற்றொன்றைக் காட்டிலும் அதிகமாக விரும்புவதில்லை. இவ்விரண்டு சேர்மானங்க ளுக்குச் சமமாக இன்னும் பல சேர்மானங்களை அவன் கருதக் கூடும். உதாரணமாக, தான் 2 கிராம் ரம்மைக் கொடுத்துவிடுவதற்கு அவன் 10 சிகரெட்டுகளுக்கு மேல் விரும்பலாம். அப்போது 8 கிராம் ரம்மும் 60 சிகரெட்டுகளும்கொண்ட சேர்மானம் கிடைக்கிறது. இச் சேர்மானத்தை முந்திய இரண்டு சேர்மானங்களைக்காட்டிலும் அதிக மதிப்புள்ளதாகவோ அல்லது குறைந்த மதிப்புடையதாகவோ அவன் கருதுவதில்லை. இவ்வாறாக, அவன் சம மதிப்புடையனவாகக் கருதக் கூடிய சில சேர்மானங்களை ஒரு சிறிய அட்டவணையில் நாம் குறிப் பிடலாம்:

13	கிராம்	ரம்மும்	44	சிகரெட்டுகளும்
12	,,	,,	45	,,
11	,,	,,	47	,,
10	,,	,,	50	,,
9	,,	,,	54	,,
8	,,	,,	60	,,
7	,,	,,	70	,,

இவ்விதமான ஓர் அட்டவணை ரம்மிற்கும் சிகரெட்டுகளுக்கு மிடையே அவன் கொண்டுள்ள ‘விருப்பத்தரக் கோலின்’ ஒரு பகுதி யைக் காட்டுகிறது. அவன் இவ்வாறு தேர்ச்சி செய்வதற்குரிய காரணங் களை நாம் ஆராய முற்படுவதில்லை; அவைகளை ஆதாரமானவைகளா கவே நாம் ஏற்றுக்கொள்கிறோம்.

விளக்கப்படத்தில் சிகரெட்டுகளைப் படுகிடை அச்சிலும் OX, ரம்மை செங்குத்து அச்சிலும் OY, அளவிடுவதன்மூலம் ஒவ்வொரு சேர்மானத்தையும் ஒவ்வொரு புள்ளியாக நாம் காட்ட முடியும். இப் புள்ளிகளையெல்லாம் (தொடர்ச்சியாக என்னும் அனுமானத்தைக் கொண்டு) இணைத்தால் ‘சமநோக்குக் கோடு’ என்றழைக்கப்படும் கோட்டின் ஒரு பகுதி நமக்குக் கிடைக்கிறது. இது 444ஆம் பக்கத்தி லுள்ள முதல் படத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளது.

இச் சமநோக்குக் கோடு கீழ்நோக்கி வலப்புறமாகச் சரிந்து செல்லு கிறது. ஏனெனில், ஒரு பொருளின் அளவைக் குறைக்காமல் மற் றொன்றை அதிகரிப்பதால் கிடைக்கும் சேர்மானம் முந்திய சேர்மானத் தைக்காட்டிலும் அதிகமாக விரும்பப்படுகிறது.

மேலும், சமநோக்குக் கோடு தோற்றுவாய் (origin) நோக்கிக் குவிந்துள்ளது. இது எதைப் பிரதிபலிக்கிறதெனில், அவ் வீரன் சிக ரெட்டுகளைப் பெறுவதற்காகத் தன்னிடமுள்ள ரம்மைக் கொடுத்துக் கொண்டேயிருந்தால், மேலும் ஒரு திராம் ரம்மைக் கொடுத்துவிடுவ தற்கு அவனுக்குத் தேவைப்படும் சிகரெட்டுகளின் எண்ணிக்கை அதி கரித்துக்கொண்டே செல்லுகிறது. பொதுவாக இவ் விதியைக் குறைந்து செல் இறுதிநிலைப் பயன் விதி என்றழைப்பர். இவ் விதியை ஆதார மாகக் கொண்டுதான் விருப்பத் தரக்கோல் அமைகிறது. எந்த ஒரு மனிதனுக்கும் அவன் கொண்டுள்ள இரண்டு பொருள்களில், ஒன்றின் அளவு மாறுதிருக்கும்போது (நமது உதாரணத்தின்படி குறைந்து கொண்டு செல்லும்போது), மற்றொன்றின் அளவு அதிகரிக்குமானால், அதிகரிக்கும் பொருளின் இறுதிநிலைப் பயன், மாறுதிருக்கும் பொருளின் இறுதிநிலைப் பயனைவிடக் குறைந்துவிடுகிறது.

இதுவரை A என்னும் வீரனின் சமநோக்குக் கோடு ஒன்றை மட்டுமே ஆராய்ந்தோம்; அக் கோடு 10 திராம் ரம்மையும் 50 சிகரெட்டு களையும் கொண்டது. ஆனால், மேலும் நாம் கேட்கக்கூடிய சில கேள்வி களுக்குப் பதில் அளிக்கக்கூடிய முறையில் அவ் வீரன் தன்னுடைய பற்றுதலை நன்கு அறிந்திருப்பானாகில், அவனுடைய விருப்பத் தரக் கோலைப்பற்றிய மேலும் பல உண்மைகளை நாம் அறியக்கூடும். உதாரணமாக, 11 திராம் ரம்மும் 55 சிகரெட்டுகளும் கொண்டதொரு சேர்மானத்தைக்கொண்டு நாம் தொடங்குவோம். இச் சேர்மானத்தை,

10 கிராமும் 50 சிகரெட்டுகளும்கொண்ட சேர்மானத்தைக்காட்டிலும், அதிகமாக விரும்புவான் என்பது திண்ணம். அப்போது 11 கிராம் ரம்மில் ஒரு கிராம் ரம்மைக் கொடுத்துவிடுவதற்கு எத்தனை சிகரெட்டு களை அவன் கூடுதலாக விரும்புவான் என்றும், இன்னும் ஒரு கிராம் ரம்மைக் கூடுதலாகக் கொடுத்துவிட எத்தனை சிகரெட்டுகளைக் கூடுத லாக விரும்புவான் என்றும் நாம் கேட்பதாயிருந்தால், ஆழ்ந்து சிந்தனை செய்தபின்னரே அவன் பதில் கூறக்கூடும். இவ்வாருகப் பார்க்கும்போது, மற்றொரு சமநோக்குக் கோடு கிடைக்கிறது. முந்திய சமநோக்குக் கோட்டைக்காட்டிலும் இப் புதிய சமநோக்குக் கோடு O என்ற புள்ளியிலிருந்து தூரமாய் அமையும். இப் புதிய சமநோக்குக் கோட்டிலுள்ள ஒவ்வொரு புள்ளியும், ரம்மும் சிகரெட்டுகளும் கொண்ட வெவ்வேறு சேர்மானத்தைக் குறிப்பிடுவதாகும். இப் புதிய சம நோக்குக் கோட்டிலுள்ள ஒவ்வொரு சேர்மானத்திலும் அவன் சமநோக் குடையவன் ஆகின்ருன்; அதாவது, அவன் இக் கோட்டிலுள்ள எந்தச் சேர்மானத்திலும் இதர சேர்மானங்களைவிட அதிகப் பற்றுடையவன் அல்லன். இக் கோட்டில் 11 கிராம் ரம்மையும் 55 சிகரெட்டுகளையும் கொண்ட சேர்மானத்தை ஒரு புள்ளி குறிக்கிறது. ஆனுல், 10 கிராம் ரம்மும் 50 சிகரெட்டுகளும்கொண்ட சேர்மானத்தைக்காட்டிலும் 11 கிராம் ரம்மும் 50 சிகரெட்டுகளும்கொண்ட சேர்மானத்தில் அவன் அதிகப் பற்றுள்ளவனுகின்ருன் என்பது நமக்குத் தெரியும். எனவே, பழைய சம நோக்குக் கோட்டிலுள்ள எந்தச் சேர்மானத்தைக் காட்டிலும் புதிய கோட்டிலுள்ள எந்த ஒரு சேர்மானத்தையும் அவன் அதிகமாக விரும்புகின்ருன் என்பது தெளிவாகிறது.

இவ்வாருகப் பல சமநோக்குக் கோடுகளை நாம் வரைய முடியும். அப்போது ரம்மிற்கும் சிகரெட்டுகளுக்குமிடையே நமது வீரன் கொண் டுள்ள விருப்பத் தரக்கோலைப் பதிவு செய்கின்ற ‘சமநோக்குப் படம்’ (indifference map) ஒன்று நமக்குக் கிடைக்கிறது. எனவே, இச் சமநோக்குக் கோடுகள் அவ் வீரனின் பற்றுதல்களைக் காட்டும் ஒரு நிழல் படமாக (photograph) அமைகிறது. அல்லது சம உயரக் கோடுகளைப் போன்று (contour lines) அவை அமைகின்றன. ஒவ்வொரு கோடும் அதற்கு இடப்புறம் அல்லது அதற்குக் கீழ்ப்புறம் அமைந்துள்ள கோட்டைக்காட்டிலும் அதிக உயரத்தைக் குறிப்பிடுவ தாகவும் கூறலாம். பொதுவாக ஒருவரின் வருமானமும் அங்காடியில் இரண்டு பொருள்களுக்குள்ள பரிவர்த்தனை வீதமும் கொடுக்கப் பட்டிருப்பின், தம்மால் முடிந்தவரை அவர் மிக உச்சமான உயரத்தை அடைய வேண்டுமென்றே விரும்புவார். அதுவே அவருடைய குறிக் கோளாக அமையும். அதாவது, தாம் அடையக்கூடிய எல்லா இடங் களிலும் தாம் மிக அதிகமாக விரும்பும் இடத்தை அடைவதற்கே அவர் முயல்வார்.

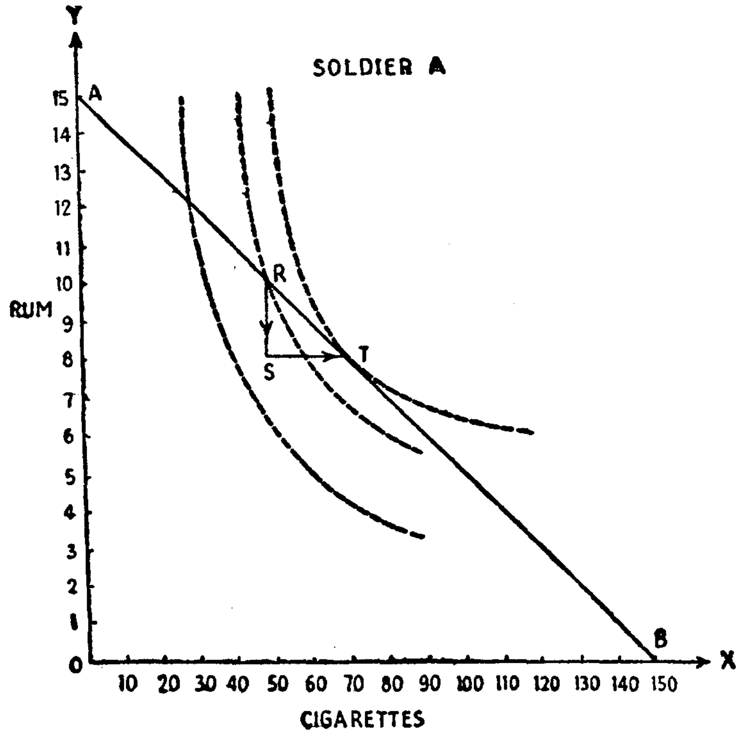


FIG. 1

உதாரணமாக, அங்காடியில் 10 சிகரெட்டுகளுக்கு ஒரு திராம் ரம் என்னும் பரிவர்த்தனை வீதம் நடப்பிலுள்ளதாகக் கொள்வோம். அப்போது *A* என்ற வீரன் தன்னிடமுள்ள ரம்மில் 2 திராம் ரம்மைக் கொடுத்துவிட்டு, அதற்குப் பதிலாகச் சிகரெட்டுகளைப் பெறுவது அவனுக்கு இலாபகரமானதாகும். அவ்வாறு செய்தால் அவனிடம் 8 திராம் ரம்மும் 70 சிகரெட்டுகளுமிருக்கும். ஆனால், கருதுகோளின்படி 10 திராம் ரம்மிலும் 50 சிகரெட்டுகளிலும் தொடங்கிய நிலையில்தான் 8 திராம் ரம்மும் 60 சிகரெட்டுகளும் இருக்கும்போது இருப்பான். இப்போது 8 திராம் ரம்மும் 70 சிகரெட்டுகளும்கொண்ட சேர்மானம் அவன் அதிகமாக விரும்பக்கூடிய நிலையைக் காட்டுவதால் அவன் புதியதோர் சமநோக்குக் கோட்டை அடைகின்றான். இக் கோடு அவன் தொடங்கிய கோட்டைக்காட்டிலும் அதிகமாக விரும்பப்படும் கோடாகும்.

பரிவர்த்தனை வீதம் கொடுக்கப்பட்டதாயிருக்கும்போது அவன் அம் மாற்று வீதத்தில் என்ன செய்வான் என்பதைத் திட்டவட்டமாகத்

தெரிந்துகொள்வதற்கு அவனது சமநோக்குக் கோடுகளைக்கொண்ட இப் படம் நமக்குத் துணை செய்கிறது. உதாரணமாக, 1 திராம் ரம்மிற்கு 10 சிகரெட்டுகள் என்னும் பரிவர்த்தனை வீதம் அங்காடியில் நிலை நாட்டப்பட்டிருப்பதாகக் கொள்வோம். அப்போது தனது பங்காக 10 திராம் ரம்மையும் 50 சிகரெட்டுகளையும் பெற்றுள்ள ஒரு வீரன் தன்னிடமுள்ள எல்லாச் சிகரெட்டுகளையும் கொடுத்து ரம்மை வாங்கினால், அவனிடம் மொத்தம் 15 திராம் ரம் இருக்கும்; மாறாக, தன்னிடமுள்ள ரம் முழுவதையும் கொடுத்துவிட்டு ஈடாகச் சிகரெட்டுகளைப் பெற்றால், அவனிடம் 150 சிகரெட்டுகள் இருக்கும். விளக்கப்படத்திலுள்ள செங்குத்துக் கோட்டில் 15 திராம் ரம்மைக் குறிக்கும் புள்ளியையும், படுகிடை அச்சில் 150 சிகரெட்டுகளைக் குறிக்கும் புள்ளியையும் இணைக்கின்ற AB என்னும் நேர்க்கோடு இதைத்தான் குறிப்பிடுகிறது. இந் நேர்க்கோட்டிலுள்ள R என்ற புள்ளி அவனுக்குத் தொடக்கத்தில் கொடுக்கப்பட்ட 10 திராம் ரம்மும் 50 சிகரெட்டுகளும் கொண்ட சேர்மானத்தைக் குறிக்கிறது.

இப் பரிவர்த்தனை வீதம் கொடுக்கப்பட்டதாயிருக்க, AB கோட்டில் தான் விரும்புகின்ற எந்தப் புள்ளியையும் ஒரு வீரன் அடைய முடியும். R என்ற புள்ளியில் அவன் தொடங்குவதால், பரிவர்த்தனை செய்யும் ஒவ்வொரு சமயமும் ஒவ்வொரு புள்ளியை அவன் அடைந்தாக வேண்டும். எனவே, அவன் என்ன செய்வான்? தான் ஒரு சமநோக்குக் கோட்டிலிருந்து தோற்றுவாய்க்கு வெகு தொலைவிலுள்ள மற்றொரு சமநோக்குக் கோட்டை அடைய முடியுமாயின் அவ்வாறே செய்வான். ஏனெனில், முந்திய சமநோக்குக் கோட்டிலுள்ள ஒரு சேர்மானத்தைக் காட்டிலும் அச் சமநோக்குக் கோட்டிலுள்ள எந்தச் சேர்மானத்தையும் அவன் அதிகமாக விரும்புவான். எனவே, AB கோட்டில் எந்த இடத்தை அடைவான்? அக் கோட்டிற்கு இணையாக ஒரு சமநோக்குக் கோடு அமையுமாயின், அவ்வாறு இணையும் இடத்தையே அவன் அடைவான். முதல் படத்தில் T என்னும் புள்ளிதான் அவன் அதிகமாக விரும்பும் புள்ளியாகும். ஏனெனில், அவனுடைய சமநோக்குப் படம் காட்டுவதுபோல், அவன் அடையக்கூடிய ஏனைய சமநோக்குக் கோடுகளைக்காட்டிலும் T அமைந்திருக்கும் சமநோக்குக் கோடுதான் தோற்றுவாயிலிருந்து அதிக தொலைவில் உள்ளது. ST சிகரெட்டுகளுக்காக RS ரம்மைப் பரிவர்த்தனை செய்வதன்மூலம் R என்ற புள்ளியிலிருந்து T என்ற புள்ளிக்கு அவன் செல்லுகின்றான். AOB முக்கோணமும் RST முக்கோணமும் வடிவு ஒத்திருப்பதால் RS குறிப்பிடும் ரம்மைக்காட்டிலும் பத்து மடங்கு அதிக எண்ணிக்கையுள்ள சிகரெட்டுகளை ST குறிப்பிடவேண்டும்.

இப்பொழுது B என்னும் மற்றொரு வீரனின் பற்றுதல்களைச் சுருக்கமாகப் பார்ப்போம். A என்ற வீரனைக்காட்டிலும் இவனுக்கு ரம்மில்

தான் அதிகப் பற்றுதல் என்று வைத்துக்கொள்வோம். 10 திராம் ரம்மும் 50 சிகரெட்டுகளும்கொண்ட சேர்மானத்திற்குச் சமமாக அவன் கருதும் சில சேர்மானங்கள் கீழே குறித்துள்ளனபோல இருக்கலாம் :

13	திராம்	ரம்மும்	15	சிகரெட்டுகளும்
12	,,	,,	23	,,
11	,,	,,	33	,,
10	,,	,,	50	,,
9	,,	,,	70	,,
8	,,	,,	100	,,
7	,,	,,	150	,,

ஒரு திராம் ரம்மிற்கு 10 சிகரெட்டுகள் என்னும் வீதத்தில் இவ் வீரன் 20 சிகரெட்டுகளைக் கொடுத்துவிட்டு, அதற்குப் பதிலாக 2 திராம்

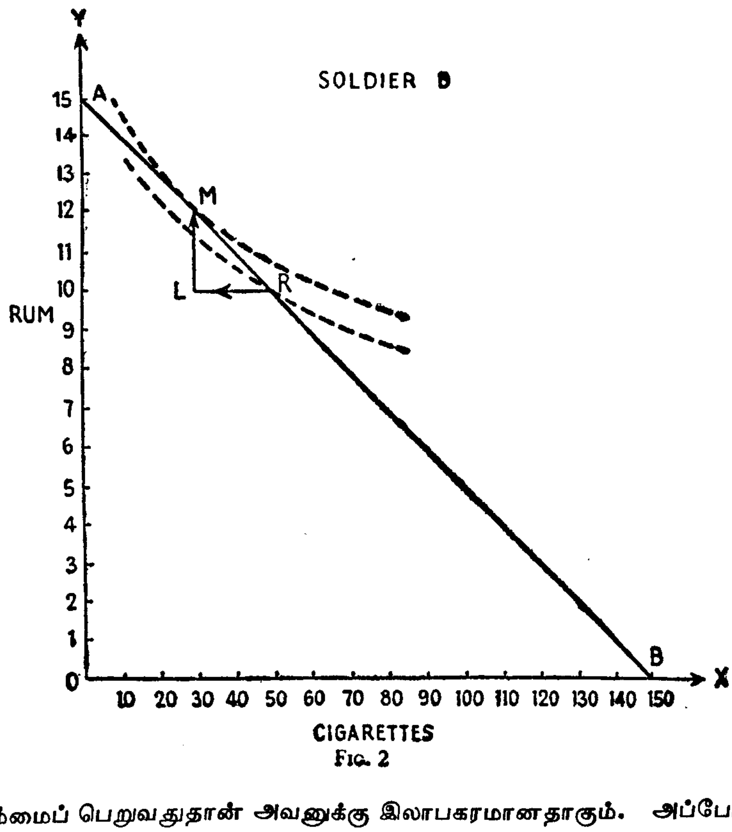


FIG. 2

ரம்மைப் பெறுவதுதான் அவனுக்கு இலாபகரமானதாகும். அப்போது அவனிடம் 12 திராம் ரம்மும் 30 சிகரெட்டுகளும் இருக்கும். ஆனால்,

நமது கருதுகோளின்படி அவன் 10 திராம் ரம்மிலும் 50 சிகரெட்டிலும் ஆரம்பித்து, 12 திராம் ரம்மைப் பெறவேண்டுமாயின், 23 சிகரெட்டுகள் தாம் அவனுக்குக் கிடைக்கும். எனவே, 12 திராம் ரம்மும் 30 சிகரெட்டு களும்கொண்ட சேர்மானம் அவன் மிக அதிகமாக விரும்பும் புள்ளி யைக் குறிக்கும். அப்போது அவன் புதியதொரு சமநோக்குக் கோட்டை அடைகின்முன். இக் கோடு அவன் ஆரம்பித்த கோட்டைக்காட்டிலும் அதிகமாக விரும்பப்படும்.

B என்ற வீரனின் விருப்பத் தரக்கோல் இரண்டாம் படத்தில் காட் டப்பட்டுள்ளது. *LM* ரம்மிற்காக அவன் *RL* சிகரெட்டுகளைப் பரிவர்த் தனை செய்வதன்மூலம் *R* என்ற புள்ளியிலிருந்து *M* என்ற புள்ளிக்குச் செல்வான்.

இவ்வாருக, இரண்டு வீரர்களும் ஒருவருக்கொருவர் பரிவர்த்தனை செய்வதன்மூலம் இருவருமே பயனடைவர் என்பது இங்குக் குறிப்பிடத் தக்கது. ஒருவர் தாம் விட்டுக்கொடுக்கும் மதிப்பிற்குச் சமமான மதிப்புள்ள பொருளையே பெறுவார் என்பதும், எனவே, பரிவர்த்தனை 'பயனற்றது' என்பதும் முற்றிலும் தவறு. இருவருடைய பற்றுதல் களும்—விருப்பத் தரக்கோல்களும்—வெவ்வேருக இருக்கும்போது, ஒவ் வொருவரும் தாம் விரும்புகின்ற நிலையை அடைவதன்மூலம் அவ்விரு வருமே பயனடைவர். அவர்களுடைய பற்றுதல்கள் ஒரே மாதிரியா யிருந்தாலும்கூட அவர்கள் கொண்டுள்ள சேர்மானங்கள் வெவ்வேருக இருந்தால் ஒருவருக்கொருவர் பரிவர்த்தனை செய்வதன்மூலம் இரு வருமே பயனடைவர்.

2. இரண்டு பொருள்களுக்குள் மட்டும் ஏற்படும் பரிவர்த்தனை

(Exchange with only Two Goods)

நமது வீரர்களில் ஒவ்வொருவரும் ஏனைய வீரர்கள் பேசுகின்ற பேரங்களையும், அதன் விளைவாக அவர்கள் எந்த வீதங்களில் தமக்குள் பரிவர்த்தனை செய்துகொள்கின்றனர் என்பதையும் அறிந்திருந்தால் ஒரு நிறைவுப்போட்டி அங்காடியை ஏற்படுத்துவர். அப்போது ரம் மிற்கும் சிகரெட்டிற்கும் ஒரே பரிவர்த்தனை வீதம்தான் இருக்கும். ஏன் பரிவர்த்தனை வீதம் வெவ்வேருக இருக்க முடியாதென்பதை விளக்கி இதை எண்பிக்கலாம். நமது *A* என்னும் வீரன் 1 திராம் ரம்மிற்கு 15 சிகரெட்டுகள் என்னும் வீதத்தில் சிகரெட்டுகளைப் பெறுவதற்காக *B*-க்கு ரம்மைக் கொடுத்துப் பரிவர்த்தனை செய்வதாக வைத்துக்கொள் வோம். அதே சமயத்தில் *C* என்னும் வீரன் 1 திராம் ரம்மிற்கு 5 சிகரெட்டுகள் என்னும் வீதத்தில் சிகரெட்டுகளுக்காக ரம்மை *D*-யோடு

பரிவர்த்தனை செய்வதாகவும் கொள்வோம். அப்போது B-யும் C-யும் சேர்ந்து பிறிதொரு வீதத்தில்—உதாரணமாக, 1 திராம் ரம்மிற்கு 10 சிகரெட்டுகள் என்னும் வீதத்தில்–பரிவர்த்தனை செய்துகொண்டால் அது இருவருக்குமே இலாபகரமாகும் என்பது வெளிப்படை. தான் கொடுக்கும் சிகரெட்டுகளுக்கு முன்னைவிட 50 சதவீத ரம் B-க்கு அதிகமாகக் கிடைக்கும்; தான் பெறும் சிகரெட்டுகளுக்கு C முன்னைக்காட்டிலும் பாதி அளவு ரம் கொடுத்தால் போதும். அங்காடி நிறைவுள்ளதாயிருக்கும்போது அவ்வங்காடியில் நடக்கும் எல்லாப் பேரங்களும் ஒவ்வொரு வீரனுக்கும் தெரியுமாதலால், பரிவர்த்தனை வீதம் வெவ்வேறாக இருக்க முடியாது.

ஆனால், இச் சமன்பாட்டு வீரத்தை அடைவதற்குச் சிறிது காலமாகலாம்; இருப்பினும், ஒவ்வொரு வீரனுடைய பற்றுதல்களும் மாரு திருப்பின், அவன் எந்த நிலையை முதன்முதலில் விரும்பினானோ அதே நிலையைத்தான் பின்பும் விரும்புவான்; அப்போது ஏற்படுகின்ற பரிவர்த்தனை வீதம் நிரந்தரமானதாக அமைந்துவிடும். இவ் வீதத்தில் தான் சிகரெட்டிற்காக ரம்மை பரிவர்த்தனை செய்ய விரும்பும் வீரன், தன்னிச்சைப்படி எந்த அளவும் பரிவர்த்தனை செய்யமுடியும்; ரம்மிற்காகச் சிகரெட்டுகளைப் பரிவர்த்தனை செய்ய விரும்பும் வீரனும் தன்னிச்சைப்படி எந்த அளவும் பரிவர்த்தனை செய்யக்கூடும். எனவே, இவ் வீதம் 'சமன் பாட்டு' வீதமாக அமையும்.

நடைமுறையில் பல முயற்சிகளை மேற்கொண்டும் தவறுகளைச் செய்தபின்புந்தான் இச் சமன்பாட்டு வீதம் கண்டுபிடிக்கப்படும். ஆனால், ஒவ்வொரு வீரனும் வாரத்திற்கு எவ்வளவு ரம்மையும் சிகரெட்டுகளையும் பெறுகின்றான் என்பதையும், ஒவ்வொருவனுடைய விருப்பத் தரக்கோல்களையும் நாம் அறிந்திருந்தால் இவ் வீதம் எப்படி அமையும் என்று எளிதாகக் கூறிவிடலாம். அதற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட விலையில் ஒவ்வொரு வீரனும் என்ன செய்ய விரும்புவான் என்பதை நாம் அறிந்திருக்கவேண்டும்; அதோடு எந்த விலையில் (சிகரெட்டுகளைப் பெறுவதற்காக ரம்மைக் கொடுக்க விரும்பும் வீரர்கள்) கொடுக்க முற்படும் ரம்மின் அளவும் (சிகரெட்டுகளைக் கொடுத்து ரம்மைப் பெறவிரும்பும் வீரர்கள்), தேவைப்படும் ரம்மின் அளவும் சமமாக இருக்கும் என்பதையும் நாம் தெரிந்திருக்கவேண்டும்.

உதாரணமாக, ஒரு திராம் ரம்மின் விலை 20 சிகரெட்டுகளாக இருக்கும்போது, ரம்மைக் கொடுத்துவிட்டுச் சிகரெட்டுகளைப் பெறுவதற்குச் சில வீரர்கள் விரும்புவர். இவ் வீரர்களில் ஒவ்வொருவரும் எவ்வளவு ரம்மைக் கொடுத்துவிடத் தயாராயிருப்பார்களோ அவ்வளவு ரம்மையும் நாம் சேர்த்துக் கூட்டும்போது அவ் விலையில் கொடுக்கப்படும் ரம்மின்

மொத்த 'அளிப்பு' கிடைக்கிறது. (அல்லது மற்றொரு விதத்தில் விளக்கினால், அந்த ரம்மின் மொத்த அளவை 20ஆல் பெருக்கினால் 'தேவைப்படும்' சிகரெட்டுகளின் மொத்த அளவு கிடைக்கிறது.) மாறாக, வேறுசில வீரர்கள் சிகரெட்டுகளைக் கொடுத்துவிட்டு ரம்மைப் பெற விரும்புவர். இவ் வீரர்கள் அவ் விலையில் அடைய விரும்பும் மொத்த ரம்மின் அளவே ரம்மிற்கு ஏற்படும் தேவை (எனவே, சிகரெட்டுகளின் அளிப்பு) ஆகும். எனவே, அளிக்கப்படும் ரம்மின் அளவும் தேவைப்படும் ரம்மின் அளவும் (சிகரெட்டுகளுக்குள் தேவையின் அளவிற்கு அவற்றின் அளிப்பு சமம் என்ற அனுமானத்தில்) எந்த விலையில் சமமாகின்றனவோ அவ் விலையே சமன்பாட்டு விலையாகும்.

இச் சமன்பாட்டு விலை 1 திராம் ரம்மிற்கு 10 சிகரெட்டுகளாக இருக்கிறது என்று நாம் கண்டுபிடித்துவிட்டதாகக் கொள்வோம். அப்போது வேறு எந்த விலையையும் நீண்ட காலம் வரை நிலைபெறச் செய்ய முடியாது. ஏனெனில், குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் ஒரு திராம் ரம்மிற்கு 9 சிகரெட்டுகள் என்னும் விலை, நடப்பில் இருக்குமாயின், ரம்மிற்காகப் பரிவர்த்தனை செய்யப்படக்கூடிய சிகரெட்டுகளின் அளிப்பு, அவை தேவைப்படுவதைக்காட்டிலும் அதிகமாயிருக்கும்; அப்போது சிகரெட்டுகளைக் கொடுத்து ரம்மைப் பெற விரும்பும் ஒருசில வீரர்களுக்கு ரம்மே கிடைக்காது. எனவே, அவர்களில் சிலர் தம்மிடமுள்ள 10 திராம் ரம்மை மட்டும் நுகர்வதற்குப் பதிலாக 1 திராம் ரம்மிற்கு 10, 11, 12 சிகரெட்டுகளைக்கூடச் கொடுக்க முன்வருவர். இவ்வாறாக, அவர்கள் முன்பைவிட ஏற்றமான 'விலை' கொடுப்பர். அதாவது, தங்களுக்கு வேண்டிய அதிகப்படியான ரம்மைப் பெறுவதற்காக அவர்கள் 1 திராம் ரம்மிற்கு 9 சிகரெட்டுகளுக்குமேல் கொடுக்கத் தயாராயிருப்பர். எனவே, பரிவர்த்தனை செய்ய விரும்பும் ஒவ்வொருவரும் தம்மிச்சைப்படி பரிவர்த்தனை செய்யக்கூடிய நிலைக்கு எந்த விலை நிரந்தரமாக அவசியமாகிறதோ அந்த விலையை அடையும் வரை அங்காடியின் விலை ஏற்றப்படும். சுருங்கச் சொல்லின், அளிப்பின் அளவும் தேவைப்படும் அளவும் சமமாகும் வரை விலை உயர்த்தப்படும்.

3. உண்மை விவரங்களில் மாறுதல்கள்
(Changes in Data)

ரம்மிற்கும் சிகரெட்டிற்குமுள்ள சமன்பாட்டு வீதம் ஏற்பட்டபின், உண்மை விவரங்களில் ஏதாவது மாறுதல் ஏற்படும் வரை அவ் வீதமே நிலையானதாயிருக்கும். எனவே, உண்மை விவரங்கள் எப்படி எப்படி மாறுதல் அடையலாம் என்பதையும் அவ்வாறு ஏதாவதொரு வழியில்

மாறுதல் ஏற்படும்போது பரிவர்த்தனை வீதம் எவ்வாறு மாறுபடும் என்பதையும் இங்குப் பார்ப்போம்.

1. ரம்மிற்கும் சிகரெட்டிற்குமுள்ள விகிதாசாரம் அப்படியே இருக்க, ஒவ்வொரு வீரனுக்கும் வாரத்திற்கொருமுறை அளிக்கப்படும் பங்கீட்டின் அளவு கூட்டப்படலாம் அல்லது குறைக்கப்படலாம். உதாரணமாக, ஒவ்வொருவனுக்கும் 20 திராம் ரம்மும் 100 சிகரெட்டுகளும் அளிக்கப்படலாம்; அல்லது 5 திராம் ரம்மும் 25 சிகரெட்டுகளும் மட்டும் கொடுக்கப்படலாம்; அல்லது 11 திராம் ரம்மும் 55 சிகரெட்டுகளும் தரப்படலாம். இவ்வாருகப் பங்கீட்டின் அளவு மாற்றப்பட்டால், பரிவர்த்தனை வீதம் அப்படியேதான் இருக்கும் என்று நினைக்கக் கூடும். ஆனல், அவ்வாறு கருதுவதற்கு இடமில்லை. ஏனெனில், ஒவ்வொருவனுடைய பற்றுதல்களும் மாருது அப்படியே இருந்த போதிலும்கூட, அவனவனுடைய பங்கீட்டின் அளவு இப்பொழுது மாற்றப்பட்டிருப்பதால், அதிகப்படியாக 1 திராம் ரம்மைப் பெறுவதற்கு முன்பு கொடுத்த அதே அளவு சிகரெட்டுகளையோ, அல்லது ஓரளவு அதிகப்படியான சிகரெட்டுகளைப் பெறுவதற்கு முன்பு கொடுத்த அதே அளவு ரம்மையோ கொடுக்க முற்படமாட்டான். பங்கீட்டின் அளவு இருமடங்கு அதிகரிக்கப்பட்டிருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது மேலும் ஒரு திராம் ரம்மைப் பெறுவதற்கு, முன்பைவிட அதிகமான சிகரெட்டுகளைக் கொடுக்க அவ் வீரர்கள் முற்படலாம். அதிகப்படியாக 1 திராம் ரம்மைப் பெறுவதற்கு (தனது ரம்மின் அளவை 11 திராமிற்கு அதிகரிப்பதற்கு) 12 சிகரெட்டுகளுக்குமேல் (தனது சிகரெட்டுகளின் எண்ணிக்கையை 38 ஆகக் குறைத்து) கொடுக்க முன்வந்திராத ஒரு வீரன் இப்பொழுது 1 திராம் ரம்மைப் பெறுவதற்கு (தனது ரம்மை 21 திராமிற்கு அதிகரிப்பதற்கு) 15 சிகரெட்டுகளைக் கூடக் (தன்னிடமுள்ள சிகரெட்டுகளை 88-க்குக் குறைத்து) கொடுத்துவிடத் தயாராயிருக்கலாம்; அதுபோன்றே அதிகப்படியாக 1 திராம் ரம்மை அடைவதற்கு 3 சிகரெட்டுகளுக்குமேல் கொடுக்க முன்வந்திராத ஒருவன் இப்பொழுது 5 சிகரெட்டுகளைக்கூடக் கொடுத்துவிடத் தயாராயிருக்கலாம். இவ்விதமான நிலைகளில் அவ் வீரர்களின் விருப்பத் தரக்கோல்கள் முன்போன்றே இப்பொழுதும் மாறுபட்டதாயிருக்குமாதலால், சிகரெட்டுகளுக்காக ரம் இப்பொழுதும் பரிவர்த்தனை செய்யப்படும். ஆனல், இப் புதிய சமன்பாட்டு நிலையில் ரம்மிற்காகப் பரிவர்த்தனை செய்யப்படும் சிகரெட்டுகளின் எண்ணிக்கை முன்பைவிட அதிகமாயிருக்கும்—அதாவது, ரம்மின் மதிப்பு முன்பைவிட உயர்வாயிருக்கும்.

2. படைவீரர்களுக்கு அளிக்கப்படும் ரம்மிற்கும் சிகரெட்டுகளுக்குமுள்ள விகிதாசாரம் இப்பொழுது மாற்றப்படலாம். உதாரணமாக, ஒவ்வொரு வீரனுக்கும் 10 திராம் ரம்மும் 60 சிகரெட்டுகளும் கொடுக்கப்

படுவதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது ரம்மிற்காகப் பரிவர்த்தனை செய்யப்படும் சிகரெட்டுகளின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கும்—அதாவது, ரம்மின் மதிப்பை நோக்கச் சிகரெட்டுகளின் மதிப்பு தாழும். ஏனெனில், மேலும் 1 திராம் ரம்மைப் பெறுவதற்காக இப்பொழுது முன்பைவிட அதிகமான சிகரெட்டுகளைக் கொடுக்க அவ் வீரர்கள் தயாராயிருப்பர்; அல்லது வேறுவிதமாய் விளக்குவதாயின், குறிப்பிட்டதோர் அளவு ரம்மை இழந்துவிடுவதற்கு ஈடாக முன்பைவிட அதிகச் சிகரெட்டுகளை ஒருவன் வேண்டுவான். எனவே, பழைய பரிவர்த்தனை வீதத்தில் சிகரெட்டுகளுக்காகக் கொடுக்கப்படும் ரம்மின் அளிப்பு அதற்குள்ள தேவையை நிறைவு செய்யப் போதுமானதாயிராது; அப்போது ரம்மைப் பெறுவதற்காகச் சிகரெட்டுகளைக் கொடுப்பதற்கு விரும்பும் வீரர்களுக்குள் ஏற்படும் போட்டி ரம்மின் விலையை உயர்த்திவிடும். எனினும், பங்கீட்டில் ரம்மும் சிகரெட்டுகளும் சேர்ந்த மொத்த அளவு அதிகரிக்கப்படும்பொழுது அல்லது குறைக்கப்படும்பொழுது, ரம்மிற்கும் சிகரெட்டிற்குமுள்ள விகிதாசாரமும் மாற்றப்படுமாயின், பரிவர்த்தனை வீதம் எவ்வாறு பாதிக்கப்படும் என்பதை முன்கூட்டியே கூற இயலாது. அவ்விரண்டு பொருள்களின் விகிதாசாரத்தில் மாறுதல் ஏற்படும்போது, எந்தப் பொருளின் விகிதாசாரம் குறைக்கப் படுகின்றதோ, அப் பொருளின் மதிப்பு உயர முற்படும். ஆனால், பங்கீட்டு அளவு மாற்றப்படும்போது அப் பொருளின் மதிப்பு உயர்வது மேலும் உறுதியாக்கப்படலாம்; அல்லது அப் பொருளின் மதிப்பு தாழ்த்தப்படலாம்; அல்லது அப்படியே இருந்தாலும் இருக்கலாம்.

3. ரம்மின் அளவும் சிகரெட்டுகளின் அளவும் வீரர்களுக்குள் பல்வேறு அளவுகளில் பகிரப்படலாம். ஒவ்வொரு வீரனுக்கும் ஒரே அளவு கொடுப்பதற்குப் பதிலாகச் சிலருக்கு மற்றவர்களைக்காட்டிலும் அதிகமாகக் கொடுக்கப்படலாம். அப்போது முன்பைவிட அதிக அளவில் பெறும் வீரர்களின் பற்றுதல்களுக்கு இப்பொழுது அதிக மதிப்பு ஏற்படும். உதாரணமாக, பெரும்பான்மையான வீரர்களுக்குச் சிகரெட்டில் அதிகப் பற்றுதல் இருக்குமாயின், ரம்மின் மதிப்பை நோக்க, சிகரெட்டின் மதிப்பு உயரும்.

4. முகாமிலுள்ள வீரர்கள் மாற்றப்படலாம். உதாரணமாக, ஒரு படைப்பிரிவிற்குப் (regiment) பதிலாக மற்றொரு படைப்பிரிவை முகாமிற்குக் கொண்டுவரலாம். அப்போது நமக்குப் புதிய 'சமநோக்குப் படங்களின்' தொகுதி கிடைக்கும். இப் புதிய தொகுதியினால் பழைய பரிவர்த்தனை வீதம் பாதிக்கப்படாமலிருந்தால் அது வெறும் தற்செயல் பொருத்தமேயாகும்.

5. வீரர்களின் பற்றுதல்களே மாறி, ரம்மிலோ அல்லது சிகரெட்டிலோ அவர்கள் முன்பைவிட் அதிக நாட்டம் கொண்டவர்

களாகலாம். உதாரணமாக, மதுபானத்திற்கு விரோதமான விளம்பரத்தின் காரணமாக எல்லா வீரர்களுமே குடிப்பழக்கத்தை விட்டுவிட வேண்டுமெனத் தூண்டப்படலாம். அப்போது ரம்மிற்காகப் பரிவர்த்தனை செய்யப்படும் சிகரெட்டுகளின் விகிதம் குறையும்—அதாவது, சிகரெட்டின் மதிப்பை நோக்க, ரம்மின் மதிப்பு தாழும்.

இவ்வாறாக, உண்மை விவரங்களில் தனிப்பட்ட ஒரு மாறுதல் ஏற்பட்டாலும் சரி, அல்லது பல மாறுதல்கள் சேர்ந்து ஏற்பட்டாலும் சரி, அப்போது ஒவ்வொரு வீரனுக்கும் கொடுக்கப்படுகின்ற பங்கீடும், ஒவ்வொருவரின் விருப்பத் தரக்கோலும் நமக்குத் தெரிந்திருந்தால், புதிய பரிவர்த்தனை வீதம் எவ்வாறு அமையும் என்பதை நாம் கூற முடியும். இப் புதிய பரிவர்த்தனை வீதத்தை வீரர்கள் கண்டுபிடிப்பதற்குக் காலதாமதமாகலாம். ஆனால், உண்மை விவரங்களில் அடிக்கடி மாறுதல்கள் ஏற்பட்டுக்கொண்டிருந்தால் நிலையான சமன்பாட்டு வீதம் ஏற்படவே முடியாது. இருந்தபோதிலும், குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் அங்காடியில் நிலவக்கூடிய பரிவர்த்தனை வீதம் சமன்பாட்டு வீதத்தை நோக்கித்தான் ஏற்படுவதாய் அமைய முற்படும்.

4. செலவுக் கோடுகளும் தேவைக் கோடுகளும் (Expenditure Curves and Demand Curves)

ஒருவனின் பற்றுதல்கள் மாறாதிருந்தால்மட்டுமே இரண்டு பொருள்களிடையே அவன் கொண்டுள்ள விருப்பத் தரக்கோலைக் காட்டும் சமநோக்குக் கோடுகள் உண்மையானவையாயிருக்கும். ஒருவனின் சமநோக்குக் கோடுகள் அவனுடைய சொந்த விருப்பத் தரக்கோலை மட்டுமே குறிப்பிடுகின்றன; எனவே, அவனுடைய சமநோக்குக் கோடுகள் மாறாமல், அப்படியே இருக்க, அவனுடைய வருவாய் மாறலாம்; அல்லது இரண்டு பொருள்களின் பரிவர்த்தனை வீதம் மாறலாம்.

ஒருவனுடைய சமநோக்குக் கோடுகளைக் காட்டும் படம் நம்மிடம் இருக்குமாயின், அவனுடைய வருமானம் மாறும்போது அதற்கேற்ப அவன் எவ்வாறு நடந்துகொள்வான் என்பதை எளிதாகக் காட்ட முடியும். அவ்வாறு காட்டுவதற்கு அவன் அடையும் வருவாயனைத்தும் ஒரு பண்டத்தின் வடிவில் இருப்பதாகவும் அப் பண்டத்தின் சில அலகுகளைக்கொண்டு மற்றொரு பண்டத்தின் அலகுகளுக்காகப் பரிவர்த்தனை செய்வதாகவும் நாம் வைத்துக்கொண்டால் சௌகரியமாயிருக்கும். படம் 3-ல் A என்னும் ஒரு பண்டத்தின் அலகுகள் OY செங்குத்து அச்சிலும், B என்னும் மற்றொரு பண்டத்தின் அலகுகள் OX படுகிடை

அச்சிலும் அளவிடப்பட்டுள்ளன. அவன் குறிப்பிட்ட பருவத்திற்கொரு முறை A பண்டத்தை OA அலகுகள் அடைகின்ருன் என்று வைத்துக் கொள்வோம். A-க்கும் B-க்கும் அங்காடியில் நிலவும் பரிவர்த்தனை வீதம் AB நேர்க்கோட்டின் சரிவால் பிரதிபலிக்கப்படுகிறது. பண்டம் A-யும் பண்டம் B-யும் கொண்ட பல சேர்மானங்களில் அவன் மிக

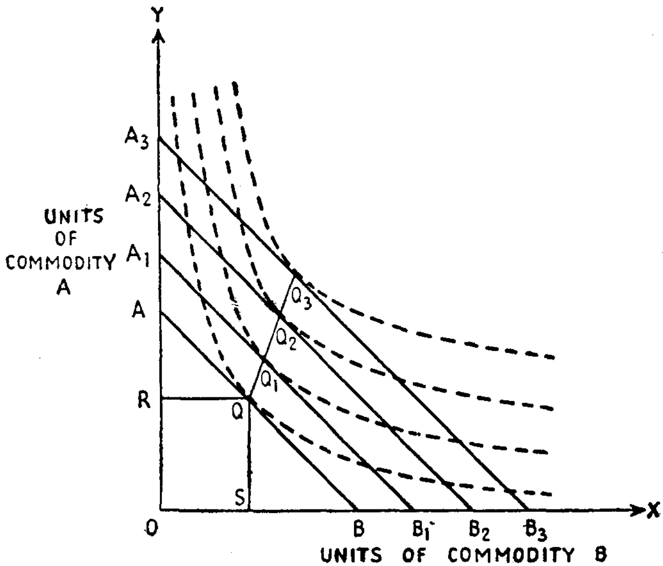


FIG. 3

அதிகமாக விரும்பும் சேர்மானம் Q என்னும் புள்ளியால் காட்டப் படுகிறது. எனவே, பண்டம் A-ல் AR அலகுகளைப் பண்டம் B-ன் RQ அலகுகளுக்குப் பரிவர்த்தனை செய்வான்; அப்போது பண்டம் A-ஐ OR அலகுகளும் பண்டம் B-ஐ OS $(=RQ)$ அலகுகளுமாக அவன் நுகருவான். அவனுடைய வருமானம் OA_1-க்கு அதிகரித்தால் அவன் அடையக்கூடிய பல சேர்மானங்களில் மிக அதிகமாக அவன் விரும்பும் சேர்மானம் Q_1 என்னும் புள்ளியால் காட்டப்படுகிறது. அதுபோன்றே அவனுடைய வருமானம் அதிகரிக்க அதிகரிக்க, அவன் மிக அதிகமாக விரும்பும் சேர்மானங்களை Q_2, Q_3 என்ற புள்ளிகள் காட்டுகின்றன. (இங்கு AB ஆகிய இரு பண்டங்களின் பரிவர்த்தனை வீதம் மாருமல் அப்படியே இருப்பதாக அனுமானிக்கப்படுகிறது; எனவே, A_1 B_1 நேர்க்கோடு AB நேர்க்கோட்டிற்கு இணையாக அமைகிறது.) படத்தி லுள்ள Q புள்ளிகள் அனைத்தையும் இணைத்தால், அவனுடைய 'செலவுக் கோடு' (expenditure curve) என்று அழைக்கப்படக் கூடிய கோட்டின் ஒரு பகுதி கிடைக்கிறது. அவனுடைய (சமநோக்குக்

கோடுகளால் விளக்கப்படுகின்ற) விருப்பத் தரக்கோலும் (AB நேர்க் கோட்டின் சரிவால் காட்டப்படுகின்ற) AB ஆகிய பண்டங்களின் பரிவர்த்தனை வீதமும் மாறுமலிருக்குமாயின், தனது குறிப்பிட்ட வருமானத்தை அவன் எவ்வாறு A பண்டத்திற்கும் B பண்டத்திற்கும் பகிர்ந்து செலவிடுவான் என்பதையே இது காட்டுகிறது.

அதுபோன்றே பண்டம் A-க்கும், பண்டம் B-க்கும் பல்வேறு விலைகள் நிலவும்போது OA என்னும் அளவிற்குட்பட்ட தனது வருமானத்தை அவ்விரு பண்டங்களிலும் எவ்வாறு செலவிடுவான் என்பதையும் காட்டமுடியும். பண்டம் A-ன் அளவில் பண்டம் B-ன் விலை ஏற்றம், AB நேர்க்கோட்டின் துரிதமான சரிவினால் காட்டப்படுகிறது. பண்டம் A-ன் வடிவில் அவன் பெறும் வருமானம் OA அளவாகவே இருப்பதால், B-ன் விலை ஏறும்போது அவன் முன்பைவிட மோசமான நிலையை அடைவான். பரிவர்த்தனை வீதம்

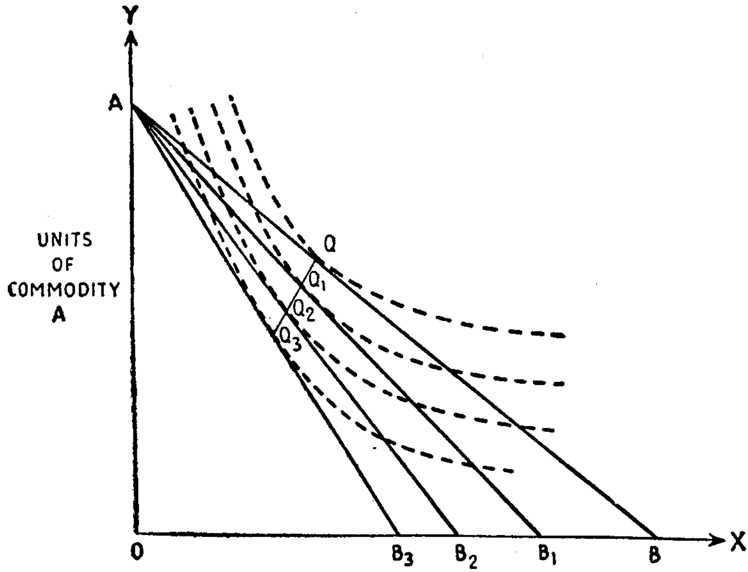


Fig. 4

AB ஆக இருக்க, அவன் அடையக்கூடிய எல்லாச் சேர்மானங்களிலும் மிக அதிகமாக அவன் விரும்பும் சேர்மானத்தைப் படம் 4-ல் உள்ள Q காட்டுகிறது; பரிவர்த்தனை வீதம் AB_1 ஆக இருக்கும்போது அவன் அடைகின்ற சேர்மானத்தை Q_1 காட்டுகிறது; இதுபோன்று

மாற்று வீதம் மாறமாற அவன் மிகத் தீவிரமாக விரும்பும் சேர்மானங்களை முறையே Q_2, Q_3 காட்டுகின்றன. படத்திலுள்ள Q புள்ளிகள் அனைத்தையும் இணைத்தால் அவனுடைய 'தேவைக் கோடு' என்றழைக்கப்படக்கூடிய கோட்டின் ஒரு பகுதி கிடைக்கிறது. ஒவ்வொரு விலையிலும் அவன் தனது OA என்னும் குறிப்பிட்ட அளவுள்ள வருவாயை பண்டம் A-க்கும் பண்டம் B-க்கும் எவ்வாறு பகிர்ந்து செலவிடுவான் என்பதை இது காட்டுகிறது.

இவ்வாருக, பரிவர்த்தனையில் இரண்டு பொருள்கள்மட்டும் இருந்தால் அவ்விரண்டு பொருள்களில் ஒருவன் கொண்டுள்ள விருப்பத் தரக்கோலைக் காட்டுவதற்குச் சமநோக்குக் கோடுகள் பயனுள்ளனவாகும். உதாரணமாக, தனது வருமானத்திற்கும் ஓய்விற்கும் ஒருவன் கொண்டுள்ள விருப்பத் தரக்கோலை—அதாவது, (ஒவ்வொரு மணி நேர வேலைக்கும் அவன் பெறும் ஊதியம் கொடுக்கப்பட்டதாயிருக்க) அவன் எவ்வாறு 24 மணி நேரத்தைத் தனது ஓய்விற்கும் ஊதியம் தரக்கூடிய வேலைக்கும் பகிர்ந்து செலவிடுவான் என்பதை—அவனது சமநோக்குக் கோடுகள் விளக்கமாய்க் காட்டமுடியும். இதுபோன்றே ஒருவன் தனது நிகழ்கால நுகர்ச்சிக்கும் வருங்கால நுகர்ச்சிக்கும் கொண்டுள்ள விருப்பத் தரக்கோல் எவ்வாறு அமையும் என்பதைக் காட்டவும் அவனுடைய சமநோக்குக் கோடுகள் உதவுகின்றன. ரொக்கச் சொத்திற்கும் (liquid assets) வருமானம் தரும் சொத்திற்கும் (income-yielding assets) ஒருவன் கொண்டுள்ள விருப்பத் தரக்கோலை அறியவும் அவனது சமநோக்குக் கோடுகள் துணைசெய்கின்றன. இவ்வாருக, கொடுக்கப்பட்டதொரு மொத்தத்தை இரண்டுவிதமான உபயோகங்களுக்கு எவ்வாறு பகிர்ந்து பயன்கொள்ள முடியும் என்பதைக் காட்டுவதே விருப்பத் தரக்கோலாகும். இரண்டு உபயோகங்கள்மட்டும் இருந்தால் அவற்றை ஓர் இரு பரிமாணப் படத்தில் பல சமநோக்குக் கோடுகளைக்கொண்டு விளக்கிக் காட்டமுடியும். ஆனல், பெரும்பாலும் எந்தப் பொருளும் இரண்டு உபயோகங்களுக்கு மட்டும் பயன்படக்கூடியதாயிருப்பதில்லை. ஒரு நுகர்வோன் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு எத்தனையோ பொருள்கள் உள்ளன. இவ்விதமான நிலைகளில் எத்தனை மாற்று வழிகள் உள்ளனவோ அத்தனை பரிமாணங்களைக்கொண்ட படம் நமக்கு வேண்டியிருப்பதால், அவற்றிற்கிடையே ஒருவன் கொண்டுள்ள விருப்பத் தரக்கோல்களை ஒரே படத்தில் காட்ட இயலாது. எனினும், தேர்ச்சி செய்வதன் கோட்பாட்டையும் அதன் முக்கியத்துவத்தையும் புரிந்துகொள்ள விரும்புவோருக்கு, இச் சமநோக்குக் கோடுகளைக்கொண்டு இரண்டு மாற்று வழிகளில் மட்டும் உள்ள நிலைகளை அறியவேண்டுமாயின், இவ்வாய்வு துணைசெய்யும். சமநோக்குக் கோடுகள்பற்றிய இவ்வாய்வு பயனுள்ளதெனினும் இன்றியமையாததன்று; நிற்க, சில சமயங்களில் இவ்வாய்வு கடின

மானதாயுமிருக்கக்கூடும். எனவேதான் இதை நான் ஒரு பிற் சேர்க்கைக்கு ஒதுக்கிவிட்டேன்.[1]

5. பங்கீடு
(Rationing)

நெருக்கடியான சூழ்நிலை ஏற்படும்போது மக்களின் நுகர்ச்சி அளவினைக் கட்டுப்படுத்தும் முறைகளில் பங்கீட்டு முறைதான் சிறந்த தெனினும், நுகர்வோர் தேர்ந்து வாங்கும் உரிமையை அது கட்டுப் படுத்துவது மட்டுமன்றி, குறிப்பிட்டதொரு செலவில் அவர்கள் அடையக்கூடிய மன நிறைவையும் குறைத்துவிடுகிறது. பங்கீடு செய்யப்படும் பண்டத்தின் விலை ஏற்றமடையாமல் கட்டுப்படுத்தப்பட்ட

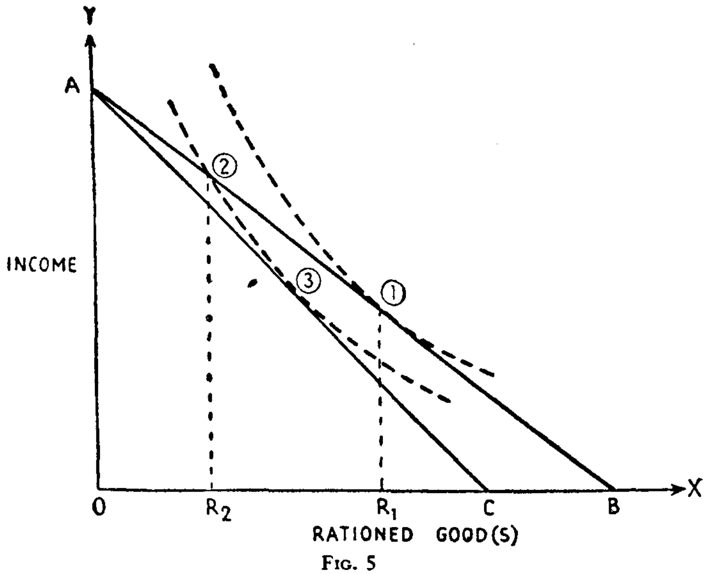


FIG. 5

போதிலும், அப் பண்டத்தை அதிகமாக வாங்கி நுகர விரும்புகின்ற வர்கள் அவ்வாறு வாங்கமுடியாதவர்களாகிவிடுவதால், முன்பைவிட அவர்கள் மோசமான நிலையை அடைகின்றனர். பங்கீடு செய்யப்படும்

[1] முழு விவரங்களுக்கு 'எக்கனமிகா' (Economica, N. S., Vol. 1) என்னும் வெளியீட்டில் 'மதிப்பின் கோட்பாடுபற்றிய மறு ஆய்வு' (A Reconsideration of the Theory of Value) என்ற தலைப்பில் ஜே. ஆர். ஹிக்சும் J. R Hicks) ஆர். ஜி. டி. ஆலனும் (R. G. D Allen) எழுதியுள்ள கட்டுரையைப் பார்க்கவும்.

பொருளின் விலை ஏற்றமடைந்தாலும் இத்தகைய விளைவுகள்தாம் ஏற்படுகின்றன. சமநோக்குக் கோட்டு விளக்கப்படத்தைக்கொண்டு இதை நிரூபிக்க முடியும்.

பங்கீட்டுமுறை இல்லாதிருக்கும்போது ஒரு நுகர்வோன், தான் செலவுசெய்யக்கூடிய OA வருவாயைக்கொண்டு பங்கீட்டுமுறை செய்யப்படவிருக்கும் ஒரு பண்டத்திற்கும் (அல்லது பல பண்டங்களின் சேர்மானத்திற்கும்) தான் தேர்ந்தெடுக்கும் இதர உபயோகங்களுக்கும் பிரித்துச் செலவிடமுடியும். AB விலைக்கோட்டில் எந்த நிலையையும் அவன் தேர்ந்தெடுக்கக்கூடும். (அப் பண்டத்தில் அவன் தனது வருவாய் முழுவதையும் செலவிட்டால் OB அளவு அப் பண்டம் கிடைக்கும்.) உண்மையில் அவனுடைய சமநோக்குக் கோடுகளில் ஒன்று, AB கோட்டிற்குத் தொடுகோடாக எந்த இடத்தில் அமைகிறதோ அந்த இடத்தைத்தான் (1) அவன் தேர்ந்தெடுப்பான். அப்போது அப் பண்டத்தை OR_1 அளவு வாங்குவான். இப்பொழுது அப் பண்டம் பங்கீடு செய்யப்படுவதாக வைத்துக்கொள்வோம். இந் நிலையில் அப் பண்டத்தின் (அல்லது பல பண்டங்களின் சேர்மானத்தின்) விலை மாருமல் அப்படியே இருந்தாலுங்கூட அதை OR_2 அளவே அவனல் வாங்கமுடியும். இப்பொழுது அவன் (2) நிலையில் இருப்பான். இந் நிலை (3) என்னும் புள்ளியுள்ள அதே சமநோக்குக் கோட்டில்தான் ஏற்படுகிறது. பங்கீடு இல்லாதிருக்கும்போது அப் பண்டத்தின் விலை $\frac{OA}{OB}$-லிருந்து $\frac{OA}{OC}$-க்கு ஏறினல்மட்டுமே அவன் (3) நிலைக்கு வந்திருப்பான். எனவே, விலைகள் மாருதிருந்தபோதிலும் பங்கீட்டுமுறை இருக்கும்போது அவன் தனது வருவாயான OA-லிருந்து அடைந்திருக்கக்கூடிய திருப்தி OR_2 அளவிற்குக் குறைந்துவிடுகிறது; பங்கீட்டுமுறை இல்லாதபோது விலை ஏறியிருந்தால் அவனுடைய திருப்தி எவ்வளவு குறைந்திருக்குமோ அவ்வளவு திருப்திக் குறைவு இப்பொழுது பங்கீட்டு முறையால் ஏற்படுகிறது.

6. மறைமுக வரியினல் ஏற்படும் மிகுபளு (The Excess Burden of Indirect Taxation)

சிகரெட்டுகளின்மீது வரி விதிக்கப்படுவதாக வைத்துக்கொள்வோம். மாதிரிக்கு எடுத்துக்கொள்ளப்பட்ட ஒரு நுகர்வோனின் நிலையை ஆராய்வதற்கு, அவன் (வாரத்திற்கு எல்லாப் பொருள்களிலும் செலவிடுகின்ற) பண வருவாய்க்கும் (வாரத்திற்கு) நுகரும் சிகரெட்டுகளுக்கும் கொண்டுள்ள சமநோக்குக் கோடுகளை எடுத்துக்கொள்வோம். படம் 6-ல் அவனுடைய வருமானத்தை Y அச்சிலும், அவன் நுகரும்

சிகரெட்டுகளை X அச்சிலும் அளவிட்டு, சூனியத்திலிருந்து $(=O)$ ஆரம்பிப்போம்.

அவனுடைய மொத்த பண வருமானம் OA ஆகும். வரி விதிக்கப் படுவதற்கு முன்பு சிகரெட்டுகளின் விலை $\frac{OA}{OB}$ ஆக இருக்கிறது. அப்போது, AB கோட்டில் அவன் நுகர்வதன்மூலமாகத்தான் தனது வருமானத்தையும் சிகரெட்டுகளையும்கொண்ட சேர்மானத்தை அவன் மாற்றமுடியும். அவன் அடையக்கூடிய எல்லாச் சேர்மானங்களும் இக் கோட்டில்தாம் அமைகின்றன. எனவே, எவ்வளவு உயரமான சம நோக்குக் கோட்டை அவன் அடையமுடியுமோ அதை அடைவதே அவனுடைய குறிக்கோளாகும். இவ்வாறாக, அவனது சமநோக்குக் கோடுகளில் எது ABஐத் தொடுகின்றதோ அக் கோட்டின் தொடுபுள்ளி குறிக்கும் சேர்மானத்தைத்தான் அவன் தேர்ந்தெடுப்பான். P_1 என்ற புள்ளியே அச் சேர்மானத்தைக் குறிப்பிடுவதாகும்.

சிகரெட்டுகளின்மீது வரி விதிக்கப்படும்போது விலை இருமடங்கு உயர்கின்றதென வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது அவன் சிகரெட்டு களில் செலவிடும் பணத்தில் பாதி அளவு வரியின்மூலம் கிடைக்கும் வருவாயாக அரசாங்கத்தின் கருவூலத்திற்குச் (treasury) சென்று விடுகிறது.

அப்போது அவன் எந்த மாற்றுவழியைக் கடைப்பிடிப்பான் என்ற பிரச்சினையை AB-லிருந்து AB_1-க்கு அவன் செல்லவேண்டிய நிலை காட்டுகிறது. இப்பொழுது AB_1 கோட்டில் மட்டும்தான் அவன் நகர முடியும். அவன் அடையக்கூடிய நிலைகளிலெல்லாம் மிகச் சிறந்த நிலையை P_3 காட்டுகிறது. தனது வருமானத்தில் AD பணத்தைச் சிகரெட்டுகளுக்காகக் கொடுத்துவிட்டு, தான் நுகரும் சிகரெட்டுகளின் அளவை OC_1-லிருந்து OC_3-க்கு அவன் குறைத்துக்கொள்கின்றான். AD-ல் பாதி அளவு—அதாவது, AT வரிப்பணமாகக் கருவூலத் திற்குச் சென்றுவிடுகிறது.

சிகரெட்டுகளின்மீது வரியை விதிப்பதற்குப் பதிலாக அவனிட மிருந்து AT அளவு பணமாகவே அரசாங்கம் பெற்றிருந்தால் சிகரெட்டுகளின் விலை ஏற்றமடைந்திருக்காது; AB கோட்டிற்கு இணையான TT_1 கோட்டில் எந்த இடத்திற்கும் அவன் சென்றிருக்கக் கூடும். அப்போது OC_2 அளவு சிகரெட்டுகளை வாங்கி P_2 நிலையை அவன் அடைந்திருப்பான். P_3ஐக் காட்டிலும் P_2 நிலையை அவன் அதிகமாக விரும்புவான் என்பது வெளிப்படை; ஏனெனில், அது P_3ஐக் காட்டிலும் உயரமான சமநோக்குக் கோட்டில் இருக்கிறது.

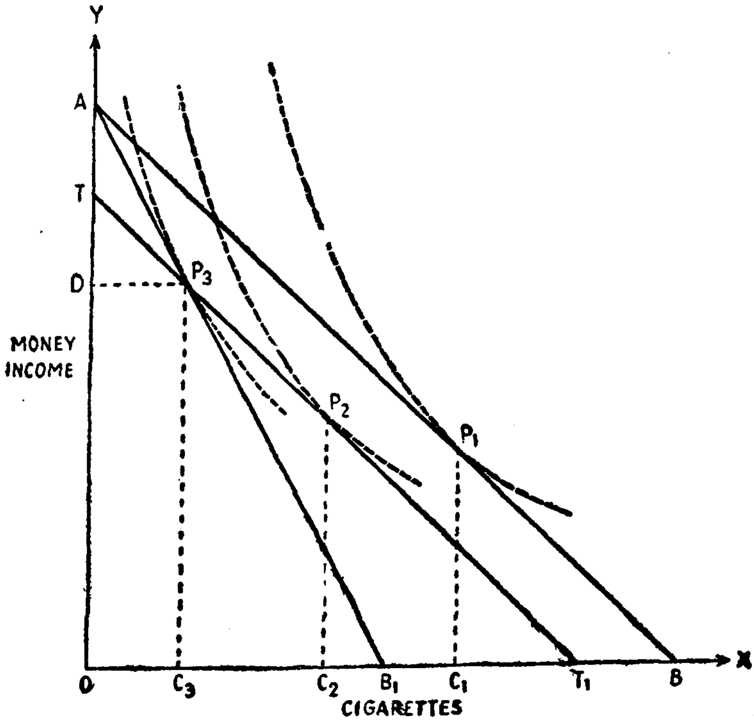


Fig. 6

எனவே, வரிவிதிப்பின் விளைவாகச் சிகரெட்டுகளின் விலை ஏறுவதால் அவன் AT அளவு பணத்தை வரியாகச் செலுத்தவேண்டியதோடு மட்டுமன்றித் தான் அடைந்திருக்கக்கூடிய திருப்தியையும் இழந்து விடுகின்றான்.

இவ்விழப்பு வரி விதிக்கப்படும் பொருளுக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. ஒருவனுடைய தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாயிருக்குமானால், அப் பொருளின் விலை ஏற்றமடைந்தாலுங்கூட அதே அளவுதான் அப் பொருளை அவன் வாங்குவானாதலால் அவனுக்கு அதே அளவு திருப்தி கிடைக்கும். விலையில் மாற்றம் ஏற்படாது வரிக்குப் பதிலாக அரசாங்கம் அவனிடமிருந்துப் பணமாகவே பெற்றிருந்தால் எந்த நிலையை அடைந்திருப்பானோ அதே நிலையைத்தான் இப்பொழுதும் அவன் அடைவான்.

பிரிவு 4

முதலாளித்துவ அமைப்பில் விலைமுறை செயல்படும் விதம்
(The Working of The Price System Under Capitalism)

20. தொழில் முயல்வோர் பணிகள்
(The Role of the Entrepreneur)

1. முன்னுரை

இப் பிரிவில் முதலாளித்துவ அமைப்பில் விலைமுறை எவ்வாறு செயல்படுகிறதென்பதை ஆய்வோம். இவ் ஆய்வின்போது தவிர்க்க முடியாத சில கேள்விகள் எழுகின்றன: சமூக அமைப்புகளிலெல்லாம் முதலாளித்துவ அமைப்புதான் சிறந்ததா? அல்லது சோவியத் ரஷ்யாவில் காணப்படுவதைப்போன்று மத்தியத் திட்ட அமைப்புதான் சிறந்ததா? அல்லது இவ்விரண்டுவித அமைப்புகளையும் நாம் நிராகரிப்பதனுல், ஒரு சமுதாயத்தின் பொருளாதார வாழ்க்கையை எந்த அளவிற்கு அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்துவது நன்று? அரசாங்கம் சிறிதளவுக்கூடத் தலையிடக்கூடாதென்ற கொள்கையை இன்று எவரும் ஆதரிப்பதில்லை. நவீன சமுதாயத்தில் அக் கொள்கை என்றுமே இருந்ததில்லை; இனிமேல் இருக்கவும் முடியாது. ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வாழ்வில் அரசாங்கம் பெருமளவில் பங்குகொள்ள வேண்டும். ஆனுல், எவ்வளவு பங்குகொள்ளவேண்டும்? இன்று பிரிட்டனில் உள்ள அளவா? அல்லது அதைக்காட்டிலும் அதிக அளவா? அல்லது கடந்த உலக யுத்தத்திற்குமுன் பிரிட்டனிலிருந்ததைக்காட்டிலும் குறைந்த அளவா? அல்லது இன்று. அமெரிக்காவில் உள்ளதைக்காட்டிலும் குறைவான அளவா?

இக் கேள்விகளெல்லாம் கருத்து வேறுபாடு கொண்டவை; எனினும், முக்கியமானவை. எனவே, இவைகளுக்கு அளிக்கப்படும் பதில்கள் வெறும் அபிப்பிராயங்களேயன்றி, முடிவானவையல்ல. இக் கேள்விகளைப் பொறுத்தவரை ஒத்த விவேகமும் அறிவாற்றலும் பெற்ற மக்கள்கூட எதிர்க் கட்சிகளில் காணப்படலாம். வெறும் விளக்கத் திற்கும் பகுத்தாய்விற்கும்மட்டும் எழுதப்பட்ட ஆரம்ப நூலாகிய இந் நூலில், வாசிப்போர் முடிவானதொரு தீர்மானத்திற்கு வருவதற்குரிய செய்திகளையெல்லாம் நான் தரமுடியாது. எனினும், தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பில்—முதலாளித்து அமைப்பில்—உள்ள சிறப்பியல்புகளைப்பற்றியும் குறைபாடுகளைப்பற்றியும் சுட்டிக் காட்டி நான் விளக்கம் தர முடியும். அதே சமயத்தில் சில தவறுன கருத்துகளையும் நீக்குவதற்கு முற்படுவேன்.

எனினும், எல்லாவற்றையும் உடனடியாக ஆராய்வது இயலாது. முதலாளித்துவ அமைப்பில் காணப்படும் இரு பெருங் குறைகள், திரளான வேலையின்மையும் சர்வாதீனமும் (அல்லது அதைவிட ஆற்றல் குறைந்த நிறைவு குன்றிய போட்டியும்) ஆகும். இவை ஒவ்வொன்றையும் தனித்தனி அதிகாரங்களில் ஆராய்ந்துள்ளேன். இப் பிரிவில் உள்ள 24ஆம் அதிகாரத்தில் உண்மையாகவேயுள்ள சில குறைகளை அல்லது வாதத்திற்கேற்ற குறைகளைப்பற்றி விவாதித் துள்ளேன்.

ஆகவே, இவ்வதிகாரத்தில் நிறைவுப் போட்டியையும் வேலை நிறை வையும் அனுமானித்துக் கொள்வோம். இந்த அனுமானங்கள் முதலாளித்துவ அமைப்பிற்குச் சாதகமானவைகளாகும்; விலைமுறை மிக நன்றுகச் செயல்படுவதாக அவை காட்டுகின்றன. நிறைவுப் போட்டி யில் ஏற்படும் செலவுகள் கைவிடப்பட்ட மாற்று வழிகளைப் பிரதிபலிக் கின்றன என்பதைக் காட்டுவதே நிறைவுப் போட்டியாகும். வேலை நிறைவு என்றால், ஒரு துறையில் மிச்சம் பண்ணப்பட்ட உழைப்பும் இதர சாதனங்களும் வேறு துறைகளுக்குச் செல்லமுடியும் என்பதாகும். எனவே, சமுதாயத்தின் நன்மையைக் கருதி, கூடுமானவரை மலிவாக உற்பத்தி செய்வதன்மூலமாயும், எதை உற்பத்தி செய்தால் அதிகபட்ச இலாபம் கிடைக்குமோ அதையே உற்பத்தி செய்வதன் மூலமாயும் நிறுவனங்கள் தத்தம் இலாபத்தை உச்சநிலைப்படுத்த முயல வேண்டும். ஆதம் சிமித் அவர்களின் கருத்தும் இதுதான். 'எந்த மனிதனும் இலாப நோக்கத்தோடுதான் ஒரு தொழிலில் முதலீடு செய் கின்றன். எனவே, எந்தத் தொழிலில் அதிக மதிப்புடைய பொருளை உற்பத்தி செய்யமுடியுமோ அந்தத் தொழிலில் முதலீடு செய்வதற்கே அவன் முயல்வான். அவன் தனது சொந்த இலாபத்தையே கருது கின்றனென்றாலும் மறைவானதொரு சக்தி (invisible hand) வழி

நடத்தி அவன் எண்ணிப் பார்த்திராத முடிவில் அவனைக் கொண்டு போய்ச் சேர்க்கிறது. ஆகவே, ஒவ்வொரு மனிதனும் கூடுமானவரை சமுதாயத்திற்குக் கிடைக்கும் (வருட) வருவாயை அதிகரிப்பதற்குத்தான் பாடுபடுகின்றான் என்று சொல்லலாம்' என்று ஆதம் சிமித் கூறுகின்றார்.[1]

உண்மையில் அவ்வாறு 'மறைவான சக்தி' ஒன்றும் கிடையாது. எனினும், விலைமுறை இருக்கின்றது. இவ் விலைமுறை, சட்டங்களையும் ஸ்தாபனங்களையும்கொண்ட சமுதாயத்தின் கட்டுக்கோப்பிற்குள்தான் செயல்படுகிறது. எவ்விதமான ஒழுங்குமுறையுமின்றி அது செயல்படுவதில்லை. தனி நபர்களின் இலாப நோக்கையும் சமுதாயத்தின் நலன்களையும் ஒன்றுபடுத்துவதாக உள்ள கட்டுக்கோப்பில்தான் அது செயல்படுகிறது. விலைமுறை இருப்பதால்தான் வியாபாரிகள் வாடிக்கையாளர்களை ஏமாற்றுவதற்குத் தூண்டப்படுகின்றனர்; அபாயகரமான மருந்துகளை அல்லது கலப்படம் செய்யப்பட்ட உணவுப் பண்டங்களை விற்க முற்படுகின்றனர்; தம் தொழிற்சாலைகளில் கிடைக்கும் கழிவுப் பொருள்களை ஆற்று நீரில் கலந்துவிட்டு அதைத் தீட்டுப்படுத்துகின்றனர் என்றெல்லாம் கருதுவதும், அதனால் இலாப நோக்கைக் கண்டனம் செய்வதும் உண்மைக்குப் புறம்பான கருத்தும் கண்டனமுமாகும். ஏனெனில், தங்களது தொழிலைத் தவறான வழிகளில் நடத்துவதற்குச் சட்டம் அவர்களை அனுமதிப்பதில்லை. எனினும், சில சமயங்களில் மிக அழகான இயற்கைச் சுற்றுப்புறங்களைக் கொண்டதோர் இடம் தொழிற்சாலையை அமைப்பதற்குச் சிறந்த இடமாக இருக்கலாம். ஆனால், அவ்விடத்தில் தொழிற்சாலையை அமைத்தால் அந்த இடத்தின் அழகு பாழாகிவிடக்கூடும். எனவே, அத் தொழிற்சாலை வேண்டுமா அல்லது அழகுவாய்ந்த அவ்விடம் வேண்டுமா என்ற கேள்வி எழுகிறது.

இந் நூலை நமது சொந்த விருப்பு வெறுப்புகளுக்குப் புறம்பானதொரு தொடக்க நூலாகக் கொள்ள நான் ஆசைப்படுகின்றேன். எனினும், இவ்விதமான வாதத்திற்குரிய கேள்விகள் தவிர்க்கப்பட முடியாதனவாதலால் இவ்வதிகாரம் முதலாளித்துவ அமைப்பிற்குச் சாதகமாகவே எழுதப்படுகிறதென்பதை மறுபடியும் நினைவுபடுத்திக் கொள்கின்றேன். ஒருவிதத்தில் முதலாளித்துவத்திற்குச் சாதகமான சூழ்நிலையையே இவ்வதிகாரம் அளிக்கிறது என்று கூறலாம். எவ்வாறெனில், நாம் படிப்படியாக ஆராயவேண்டுமென்பதற்காக நிறைவுப் போட்டியையும் வேலை நிறைவையும் எடுகோளாகக் கொள்வதன்மூலம்

1 'நாட்டின் செல்வம்,' நூல்-4, அதிகாரம்-2 (முதல் பதிப்பு, பக்கம் 421 கேனன் அவர்களின் பதிப்பில்) ['Wealth of Nations,' Book IV, Chapter II (Vol. I, P. 421 in Cannan's edition)].

முதலாளித்துவத்தின் இரு பெருந் தீமைகளான சர்வாதீனத்தையும் வேலையின்மையையும் நாம் அகற்றிவிட்டோம். சர்வாதீனத்தைப் பற்றியும் வேலையின்மையைப்பற்றியும் பிறகு ஆராய்வோம்.

2. தொழில் முயல்வோரும் நிறுவனங்களும் (Entrepreneurs and Firms)

பெரும்பாலும் ஏதாவதொரு பொருளை உற்பத்தி செய்யவேண்டுமானால், அதற்குப் பல்வேறு உற்பத்திக் காரணிகளை ஒன்றுசேர்க்க வேண்டியுள்ளது என்பதை முன்னரே பார்த்தோம். இதனால், அக் காரணிகளையெல்லாம் தொகுப்பதற்கும், அவை எந்த விகிதாசாரத்தில் தொகுக்கப்படவேண்டுமென்பதை முடிவு செய்வதற்கும், எவ்வகையான பொருளை, எங்கே, எந்த முறையில் உற்பத்தி செய்வது என்பனவற்றைத் தீர்மானிப்பதற்கும் ஒருசிலர் வேண்டும் என்று தெரிகிறது. அவர்களைப் பொருளாதார அறிஞர்கள் தொழில் முயல்வோர் என்பர். உண்மையில் அவர்களைக் குறிப்பிடுவதற்குத் தகுந்த சொல் ஆங்கில மொழியில் கிடையாது. 'துணிவு வினைஞர்' (enterpriser) என்ற சொல்லைப் பயன்படுத்தலாமென்றால் அது பகட்டான சொல்லாகிறது; 'செயல் ஏற்போர்' (undertaker) என்னும் சொல்லோ ஓரளவு இழிந்த பொருளுடையதாய் அமைகிறது.[1] இதுவரை நான் பயன்படுத்திவந்த தொழிலதிபர் என்ற சொல் மடிப்புக் கலையாத ஆடை அணிந்து அலுவலகங்களில் உள்ளோரைமட்டும் குறிப்பிடுவதாய் உள்ளது. ஆனால், சொந்தப் பண்ணை, கடை, லாரி, மீன்பிடிக்கும் படகு போன்றனவற்றைத் தாமாகவே கவனித்துக்கொள்வோரையும் குறிப்பிடக்கூடிய சொல் நமக்குத் தேவை.

பொருளாதாரச் செயல்களனைத்தும் தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பால் இயக்கப்படும்போது அவ்வகையான முடிவுகளை எடுக்கும் பணி பரவலாக்கப்பட்டுவிடுகின்றது. அதாவது, அம் முடிவுகளை எடுக்கும் தொழில் முயல்வோர் பெரும் எண்ணிக்கையில் இருப்பர். பிரிட்டன்போன்ற பெரிய நாடுகளில் கோடிக்கணக்கான தொழில் முயல்வோர் இருக்கின்றனர். அவர்கள் சதா முடிவுகளை எடுத்த வண்ணமாய் இருக்கின்றனர். அவற்றில் சில முடிவுகள் பெரும் காரியங்களைப்பற்றியனவாக இருக்கும். உதாரணமாக, புதுவகையான உற்பத்தித் தளவாடங்களை அமைப்பதா அல்லது ஒரு கிளை ஸ்தாபனத்தைத் தொடங்குவதா என்பதுபற்றிய முடிவும், ஒரு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்வதை நிறுத்திவிட்டு மற்றொரு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்வது சிறந்ததா என்பதுபற்றிய முடிவும் பெரிய முடிவுகளாகும். ஆனால்,

[1] undertaker என்னும் ஆங்கிலச் சொல் பிணத்தை அப்புறப்படுத்தும் செயலை மேற்கொள்வோரையும் குறிப்பதாகும்.

பெரும்பாலான முடிவுகள் சிறு காரியங்களைப்பற்றியனவேயாகும். ஒரு பண்டத்தைக்காட்டிலும் மற்றொன்றை ஓரளவு அதிகமாக உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமா? (எவ்வகையான மூலப்பொருள்களைப் பயன்படுத்து வது) உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கையைச் சிறிது அதிகரிக்க வேண்டுமா? தொழிற்சாலையின் அமைப்பைச் சிறிது மாற்றவேண்டுமா? அலுவலகப் பழக்கவழக்கங்களை ஒருசிறிது மாற்றினால் என்ன? என் பனபோன்ற சிறிய முடிவுகள்தாம் பெரும்பாலும் உள்ளன. இவ்வா றான எண்ணிறந்த முடிவுகள்தாம் இடைவிடாமல் மாறிக்கொண்டே யிருக்கும் பொருளாதாரச் செயல்களின் பாணியை நிர்ணயிக்கின்றன.

தொழில் முயல்வோர் இலாப நஷ்ட ஆபத்துகளையும் ஏற்றுக் கொள்ளவேண்டியுள்ளது. தான் வாங்கி அல்லது வாடகைக்கு அமர்த்திப் பயன்படுத்தும் காரணிகளுக்குத் தொழில் முயல்வோன் அங்காடி யில் நிலவும் விலையைக் கொடுக்கவேண்டியுள்ளது. பெரும்பாலும் இவ் வங்காடி விலை ஏறத்தாழ நிலையானதாய் இருக்கும். தன் தொழில் நல்ல நிலையிலிருந்தாலும் சரி, அல்லது மோசமான நிலையிலிருந்தாலும் சரி, தொழிலாளிகளுக்கு அவன் அங்காடி வீதத்தில் நிரந்தரமான கூலியைக் கொடுக்கவேண்டியுள்ளது. அத் தொழிலாளிகளைத் தனது தொழிலி லேயே நிரந்தரமாய் வைத்திருக்கவேண்டுமாயின், நடப்பிலுள்ள கூலி களைக் கொடுக்கவேண்டியது அவசியம். தனது தொழில் நட்டத்தில் நடந்து அதை மூடவேண்டிய அவசியமேற்பட்டால், தொழிலாளிகள் வேலையை இழக்கவேண்டிய ஆபத்திற்குள்ளாகின்றனர்; எனினும், அவர்கள் வேறு தொழில்களில் வேலை பெறமுடியும். ஆனால், தொழில் முயல்வோன் தனது மூலதனத்தை இழந்துவிட்டால், அது நிரந்தரமான இழப்பாகிவிடுகிறது. அதுபோன்றே தனது சுழல் முதலுக்கென அவன் பாங்குகளிலிருந்து வாங்கும் கடன் தொகைக்கு நிரந்தரமான வீதத்தில் வட்டி செலுத்தவேண்டியுள்ளது. நிலத்தை அல்லது கட்ட டங்களை அல்லது இயந்திரங்களை அவன் வாடகைக்கு அமர்த்தியிருந் தால், அதற்கும் நிலையான வாடகையைச் செலுத்தவேண்டியுள்ளது. அங்காடியில் விற்கப்படும் விலைக்கேற்பதான் தனது பண்டங்களி லிருந்து அவன் வருவாய் பெறுவான். தனக்கேற்படும் செலவுகளைக் காட்டிலும் வருவாய் அதிகமாயிருந்தால் இலாபம் அடைகின்றான்; இல்லையெனில் நட்டப்படுகின்றான். அவனுக்குக் கிடைக்கும் வருவாயும் இலாபமும் ஏற்றஇறக்கமுடையவை. அவனுடைய முயற்சி வெற்றிகர மாயிருந்தால், அவனுக்கேற்படும் செலவுகள் குறைகின்றன; அல்லது வருவாய் அதிகரிக்கின்றது. இல்லையேல், அவனுடைய செலவுகள் அதிகரிக்கின்றன அல்லது வருவாய் குறைந்துவிடுகிறது.

இக் காலத்தில் தொழில் முயல்வோரின் இவ்விரண்டு பணிகளும் தனித்தனியாகப் பிரிக்கப்பட்டுவிடுகின்றன. எவ்வாறெனில், இலாப

நட்டப் பொறுப்பைக் கம்பெனியின் பங்குதாரர்கள் ஏற்றுக்கொள்கின்றனர்; ஆனால், தொழில் சம்பந்தப்பட்ட முடிவுகளை எடுக்கும் பணியை டைரக்டர்களும் மேனேஜர்களும் மேற்கொள்கின்றனர். இதைப்பற்றி இன்னும் சிறிது நேரம் கழிந்து ஆராய்வோம்.

பல தொழிலாளிகள் ஒன்றுசேர்ந்து இப் பணிகளை மேற்கொள்வதுமுண்டு. அப்பொழுது அவர்களுக்கு வேண்டிய மூலதனத்தைக் கடனாகப் பெற்றுத் தம் தொழிலை நடத்துவர். அவ்வாறு செய்யும்போது அவர்கள் கூலிக்காகப் பணிபுரியும் தொழிலாளிகளாய் இல்லாமல், தாங்களே தொழில் முதல்வர்களாகவும் இருப்பர். தம் தொழிலில் இலாபம் கிடைத்தால் அதைத் தங்களுக்குள் பங்கிட்டுக் கொள்வர். எனவே, முடிவு செய்யும் பணியையும் இலாப நட்டப் பொறுப்பையும் தாங்களே ஏற்றுக்கொள்கின்றனர்.

ஆனால், பெரும்பாலும் எல்லாத் தொழில்களுக்குமே பெருமளவில் மூலதனம் வேண்டியுள்ளது. எனவே, தொழிலாளிகள் தனிப்பட்ட முறையிலோ அல்லது ஒருசிலர் சேர்ந்தோ அம் மூலதனத்தைப் பெற இயலாது. சிறுவாரியான தொழில்களுக்குத் தேவைப்படும் மூலதனத்தைக்கூட அவர்கள் பெறுவது கடினம். ஏனெனில், கடன் கொடுப்போர் பொதுவாக ஆவணத்தின் (security) மேல்தான் கடன் கொடுக்கின்றனர். ஆகவே, தாங்களாகவே சேமித்து வைத்திருந்தாலன்றி, தொழிலாளிகள் ஒரு தொழிலைத் தொடங்க இயலாது. அதோடு, தொழிலுக்கு அவசியமான உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் இயந்திரங்களையும் வாங்குவதற்குப் போதுமான அளவு சேமிப்புப் பணம் இல்லையெனில், அவர்களால் தொழிலை நடத்த முடியாது.

இன்றுள்ள சில இலட்சாதிபதிகள் உட்பட ஒருசில தொழிலதிபர்கள் ஆரம்பத்தில் செய்தித்தாள் விநியோகம் செய்யும் சிறுவர்களாகவும் மிகத் தாழ்வான கூலியைப் பெற்ற சிப்பந்திகளாகவும் இருந்திருக்கக்கூடும். எனினும், ஒரு தொழிலைத் தொடங்கி அத் தொழிலுக்குத் தொழில் முயல்வோராகப் பணியாற்றுவதற்கு வேண்டிய மூலதனம் பெரும்பாலான தொழிலாளிகளுக்குக் கிடையாது. சேமிக்க முடிந்த ஒருசிலரும் சில்லறை வியாபாரம் போன்ற தொழில்களையே தொடங்குகின்றனர். ஏனெனில், அவ்வகையான தொழிலுக்குப் பெருமளவில் மூலதனம் வேண்டியதில்லை. என்றாலும், அத் தொழில்கள்கூட மிதமிஞ்சிப் பெருகும்போது குறைந்த வருவாயைத்தான் கொடுக்கிறது. பொதுவாகக் கூறின், தொழிலை ஆரம்பிப்பதற்கு வேண்டிய மூலதனம் தான் தொழில் முயல்வோரின் எண்ணிக்கையைக் கட்டுப்படுத்துகிறது. சொந்தமாகத் தொழிலை ஆரம்பிக்கவோ அல்லது ஒரு தொழிலில் பங்குதாரராகச் சேரவோ வேண்டிய பணம் படைத்த செல்வர்கள் பேறு

பெற்றவர்கள் ஆவார்கள். அவர்களைக்காட்டிலும் மற்றவர்களுக்குத் தொழிலை நடத்தும் திறமை இருந்தபோதிலும், அவர்கள் போதுமான மூலதனம் இல்லாமல் இருக்கலாம்.

எனவே, பொதுவாக மூலதனம் படைத்தோர்தாம் தொழில் முதல்வர்களாயிருப்பர். தமது கட்டுப்பாட்டிற்குட்பட்ட உற்பத்திக் காரணிகள்—நிலம், கட்டடங்கள், உற்பத்தித் தளவாடங்கள், துணைச் சாதனங்கள், தொழிலாளிகள், மூலப் பொருள்கள்—இவற்றின் தொகுப்பே அவரது நிறுவனமாகும். ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தனிப்பட்ட திட்ட அமைப்பைக் கொண்டதொரு தொழிலகமாகும்; அத் திட்டத்தைப் போட்டுச் செயலாற்றுபவர் தொழில் முயல்வோர் ஆவர். பொருளாதாரச் சொற்றொடரில் கைல்ஸ் என்ற விவசாயியும் (Farmer Giles) அவரது பண்ணையும் சேர்ந்து ஒரு நிறுவனமாகும்; அது போன்றே ஜான் ஸ்மித்தும் அவரது மீன் படகும் சேர்ந்து ஒரு நிறுவனமாகிறது.

தொழிலில் முடக்கப்பட்டுள்ள பெரும்பாலான மூலதனத்திற்கு ஒரு மானேஜிங் டைரக்டரே உரிமையாளராயிருக்கக்கூடிய தனியார் தொழிலாகவோ (one-man's business), கூட்டு வியாபாரமாகவோ (partnership), ஒரு கம்பெனியாகவோ அத் தொழில் இருக்குமாயின், அது உண்மைதான். ஆனால், ஒவ்வொருவரும் சிறு விகிதத்தில் பங்கு கொண்ட பங்குதாரர்களின் கம்பெனியாக அத் தொழில் இருக்குமானால், அது பொருத்தமற்றதாகிவிடுகிறது.

எனவே, பங்குதாரர்களின் கம்பெனிகளைப் பொறுத்தவரை, தொழில் முயல்வோரின் பணிகள் இரண்டும் தனித்தனியாக வெவ்வேறு மக்களால் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இலாப நஷ்டப் பொறுப்பைப் பங்குதாரர்கள் ஏற்றுக்கொள்கின்றனர். கம்பெனியின் இலாபம் அவர்களுக்குள் பகிரப்படுகிறது. எனவே, அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் இலாப ஈவு நிரந்தரமானதன்று. கம்பெனி நொடித்துவிட்டால் தங்களின் மூலதனத்தையும் அவர்கள் இழந்துவிட வேண்டியுள்ளது. சட்டப்படி கம்பெனியைக் கட்டுப்படுத்தும் அதிகாரம் அவர்களிடம் தான் உள்ளது. டைரக்டர்களின்மீது அவர்களுக்குத் திருப்தி இல்லாவிட்டால், அவர்களை நீக்கிவிட்டுப் புதிய டைரக்டர்களை நியமனம் செய்ய முடியும். ஆனால், நடைமுறையில் ஒரு கம்பெனியின் பங்குதாரர்கள் ஒருவரையொருவர் அறியாதவராயிருக்கின்றனர். கம்பெனியின் நடவடிக்கைகள் பல பங்குதாரர்களுக்குத் தெரியாமலிருக்கின்றன. அவ்வாறிருக்க, நிருவாகத்தை மாற்ற வேண்டிய அவசியம் அவர்களுக்கு எப்படித் தெரியக்கூடும்? அவர்களில் பெரும்பாலானோர் கம்பெனியின் கூட்டத்திற்குக்கூட வருவதில்லை. எனவே, நடைமுறையில் டைரக்டர்களை மாற்றவேண்டிய தீர்மானத்தை எடுப்

பதற்குப் பெரும்பான்மையான பங்குதாரர்களின் ஆமோதிப்பைப் பெறுவதும், தங்களின் உரிமையைப் பயன்படுத்தி டைரக்டர்களை மாற்றுவதும் கடினமாகிவிடுகிறது. இவ்வகையான பங்குதாரர்களில் சிலர் கம்பெனியின் நிர்வாகத்தைப்பற்றிக்கூடக் கவலைகொள்வதில்லை. எனவேதான், கொள்கையைப் பொறுத்தவரையுள்ள முடிவுகளைக் கம்பெனியின் டைரக்டர்கள் எடுக்கின்றனர்; அன்றாட முடிவுகளை மேனேஜர்களும் உதவி மேனேஜர்களும் எடுக்கின்றனர்.

யூனிலிவர் (Unilever), இம்பீரியல் ரசாயனத் தொழில் (Imperial Chemical Industries), கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைச் சங்கம் (Co-operative Whole-sale Society) போன்ற மிகப்பெரிய தொழில்களாயிருந்தால், மேலும் பல சிக்கல்கள் ஏற்படுகின்றன. இவ்வகையான தொழிலின் துணை நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் தனியாகவே நிர்வகிக்கப்படும். அதுபோன்றுதான் ஒரு தொழிலுக்குக் கிளை ஸ்தாபனங்களோ பல்வேறு துறைகளோ இருக்கும்போது, அவையனைத்தும் சுயேச்சையாகவே நிர்வகிக்கப்படுகின்றன. எனினும், ஒரு துணை ஸ்தாபனத்தை அல்லது ஒரு கிளையைத் தனி நிறுவனமாகக் கருதவேண்டுமா என்று கூறுவது கடினமே.

நமது வாதத்தின் அடிப்படையை மேற்கூறியவைகள் எவ்வகையிலும் பாதிப்பதில்லை. குறிப்பிட்ட சில முடிவுகள் எவ்வாறு எடுக்கப்படுகின்றன என்பது வெளியாருக்குத் தெரியாது. ஆனால், முடிவுகள் எடுக்கப்படும் பணி பரவலாக்கப்பட்டுள்ளது என்பது திண்ணம். மேலும், இப் பணியைத் தகுதிவாய்ந்தோர்தாம் செய்கின்றனர். எவ்வாறெனில், தொழில் திறமையும் நிர்வாகத் திறமையும்கொண்ட ஒருவனிடம் மூலதனம் இல்லாவிட்டாலுங்கூட, கம்பெனியில் பொறுப்பான பணியை அவன் செய்ய முடியும். அப்போது பங்குதாரர்களின் பணம் எவ்வாறு செலவிடப்படவேண்டும் என்ற தீர்மானத்தில் அவனும் பங்குபெறக்கூடும்.

இலாபம்தான் ஒரு கம்பெனியின் நோக்கமாகும். சில சமயங்களில் பங்குதாரர்களுக்கும் டைரக்டருக்கும் கருத்து வேற்றுமை ஏற்படலாம். உதாரணமாக, இலாபத்தை அதிகரிக்க முடியாவிட்டாலுங்கூட, தனது செல்வாக்கைப் பரப்பவேண்டுமென்பதற்காகக் கம்பெனியின் செயல்களை டைரக்டர் விரிவாக்கலாம். ஆனால், இவ்விதமான முரண்பாடுகள் பெரும்பாலும் ஏற்படுவதில்லை. ஏனெனில், பெரும்பாலான டைரக்டர்கள் கம்பெனியின் பங்குதாரர்களாகவும் இருப்பதால், கம்பெனி நல்ல நிலைக்கு வரவேண்டுமென்றுதான் அவர்கள் விரும்புவர். கம்பெனியின் இலாபத்திற்கேற்ப மேனேஜர்களும் உதவி மேனேஜர்களும் போனசு (bonus) பெறலாம். எவ்வா

திருப்பினும், கம்பெனி முன்னேறினல்தான் தங்களின் ஊதியம் உயரும்; இல்லையேல், தங்களின் வேலையே போனலும் போகக்கூடும் என்பதை மேனேஜர்கள் அறிவர். தங்களின் பணிகள் திருப்தியளிக்கா விட்டால்கூட வேலையினின்று நீக்கப்படலாம் என்பதும் அவர்களுக்குத் தெரியும். எனவே, சிறிதளவு பங்குகொண்ட டைரக்டர்களாயிருந் தாலும் சரி, அல்லது கம்பெனியில் பங்கே இல்லாத மேனேஜர்களாக இருந்தாலும் சரி, அவர்கள் கம்பெனியின் முடிவுகளை எடுக்கும்போது அதன் இலாபத்தை அதிகரிக்க வேண்டுமென்ற நோக்கத்தோடுதான் எடுக்கின்றனர்.

3. தேவைக்குள்ள கட்டுப்படுத்தும் சக்தி (The Controlling Power of Demand)

இன்றுள்ள தேவையையும் பிற்பாடு இருக்கக்கூடிய தேவையையும் தொழில் முயல்வோர் அளவிடுதலைப் பொறுத்தே எந்தப் பொருளை உற்பத்தி செய்வதென்று அவர்கள் முடிவு செய்வர். பொதுமக்கள் விரும்புகின்ற பொருள்களை உற்பத்தி செய்தால்தான் அதிக இலாபம் கிடைக்கும்; அவ்வாறின்றி, பொதுமக்கள் எந்தப் பொருள்களை நுகர வேண்டுமென்று அரசாங்கப் பணியாளர்கள் தாமே தீர்மானித்தால், இலாபம் கிடைக்காது. நுகர்வோர் வாங்குவதற்கு ஆயத்தமாயிருக்கும் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதுதான் இலாபகரமானது.

பெரும்பாலும் பல நிறுவனங்கள் உற்பத்தியாளர்களுக்குத் தேவையான பொருள்களைத்தான் உற்பத்தி செய்கின்றன அல்லது விளைவிக்கின்றன. அப் பொருள்கள் மற்ற நிறுவனங்களுக்குத்தான் விற்கப்படுகின்றன. எனினும், அப் பொருள்களும் இறுதியில் நுகர் வோருக்கென்றுதான் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. உதாரணமாக, கம்பளி மயிருக்கு ஏற்படும் தேவை, கம்பளித் துணிகள், கம்பளித் துப்பட்டிகள், இதர கம்பள நுகர்வுப் பொருள்கள் ஆகியவற்றிற்கு நுகர்வோர் கொண்டுள்ள தேவையால்தான் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. சிக்கலான மற்ருேர் உதாரணத்தைக் கூறுவதாயின், எஃகு தகடு களுக்கேற்படும் தேவை ஓரளவு கப்பல் கட்டும் நிறுவனங்களிலிருந்தே ஏற்படுகிறது. ஆனல், கப்பல்களுக்குத் தேவை இல்லாவிட்டால், அந்த எஃகு தகடுகளுக்கும் தேவை இல்லை. கப்பல்களுக்கேற்படும் தேவை, அவற்றில் பயணம் செய்வோர், அவற்றின்மூலம் பொருள்களை அனுப்புவோர் ஆகியோரிடமிருந்தே தோன்றுகிறது. ஆகவே, உற்பத்தியாளர் பொருள்களுக்கேற்படும் தேவையும் இறுதியில் நுகர் வோரால்தான் நிர்ணயமாகிறது. விலைமுறையின்கீழ் தம் விருப்பத் தரக் கோல்களின்மூலமாக எந்தெந்தப் பொருள்களும் பணிகளும் எந்த விகிதாசாரங்களில் உற்பத்தி செய்யப்படவேண்டுமென்பதை நுகர் வோர்தாம் நிர்ணயிக்கின்றனர்.

தொழில் முயல்வோர் ஒருவர் எந்தத் தொழிலைத் தொடங்குவது என்பதைத் தீர்மானிக்கும்போது அவரது சொந்தப் பற்றுதல்களும் ஓரளவு இடம்பெறலாம். உதாரணமாக, போர்க்கருவிகளை உற்பத்தி செய்வதை வெறுக்கின்ற அமைதி இயக்கத்தை அவர் சேர்ந்தவராயிருக்கலாம். குடிப்பழக்கத்தை அவர் வெறுப்பவராக இருப்பதால் சாராயம் காய்ச்சும் தொழிலையும் அவர் வெறுக்கலாம்; அல்லது கால்நடைகளின் மேல் அதிகப்பற்றுள்ளவராக இருக்கும்போது கசாப்புக் கடைத் தொழிலை அவர் வெறுக்கலாம். இருந்தபோதிலும் ஒரு தொழிலில் கிடைக்கக்கூடிய இலாபம் பெருமளவில் இருக்குமானால், அத் தொழிலுக்கு வேண்டிய எண்ணிக்கையில் தொழில் முயல்வோர் அதை விரும்புவர். எனவே, ஒரு நாட்டின் உற்பத்தியிலுள்ள பொருள்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் அளவினைத் தொழில் முயல்வோரின் சொந்தப் பற்றுதல்கள் பாதிப்பதில்லை. ஆகவே, தொழில் முயல்வோரின் முடிவுகளை ஆள்சார்ந்த முடிவுகளாகக் கொள்ளாமல் தொழில்சார்ந்த முடிவுகளாகவே கொள்ளலாம்.

சில தொழில் முயல்வோர் குறிப்பிட்டதொரு தொழிலுக்கு வேண்டிய நுண்ணறிவு பெற்று அத் தொழிலிலுள்ள விற்பனைச் சிக்கல்களையும் அறிந்திருப்பார்களாகில், அத் தொழிலில் நுழைவதற்குத்தான் முற்படுவர். எனினும், பெரிய நிறுவனங்களிலெல்லாம் தொழில்நுட்பமான காரியங்களைக் கவனித்துக்கொள்வதற்கென்றே ஊதியம் பெறும் வல்லுநர்கள் அமர்த்தப்படுகின்றனர். எனவே, தொழில் முயல்வோர் எந்தத் தொழிலையும் நடத்துவதற்கு முடியும். இருப்பினும், எந்தத் தொழிலில் இலாபம் அதிகரிக்கக்கூடிய வாய்ப்பு பெருமளவில் உளதோ அத் தொழிலைத் தொடங்குவதற்குத்தான் அவர்கள் தூண்டப்படுவர். இந்த இலாப வாய்ப்பு, எதிர்பார்க்கப்படும் விற்பனை அளவைப் பொறுத்ததாகும். ஆகவே, தேவை அதிகரித்துக்கொண்டிருக்கும் பொருள்கள் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படும்; மாறாக, தேவை குறைந்துகொண்டே செல்லும் பொருள்களின் உற்பத்தி சுருக்கப்படும்.

தொழில் முயல்வோர் ஏற்கெனவேயுள்ள பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழிலில்தான் நுழையவேண்டுமென்பது கிடையாது. பெருமளவில் இலாபம் தரக்கூடிய புதியதொரு பண்டத்தை அவர்கள் உற்பத்திசெய்ய முடியுமானால், அத் தொழிலை அவர்கள் தொடங்கலாம். ஆனால், அவர்களைப் பின்பற்றி மேலும் பல தொழில் முயல்வோர் அத் தொழிலில் புகும்போது அந்த இலாபம் குறைந்துவிடக்கூடும். புதிய பண்டம் என்று சொல்லும்போது, அது சமீபகாலத்தில் கண்டுபிடிக்கப்பட்ட பிளாஸ்டிக், டெலிவிஷன் போன்ற முற்றிலும் புதிய பண்டமாக இருக்கலாம்; அல்லது புது மாதிரியான கார், குளிர்முறைப் பாதுகாப்புப் பெட்டி, கைநாற்காலி போன்ற புதுவகையான பண்ட

மாயும் இருக்கலாம். இவ்விதமான புத்தாக்கங்களைக் (innovations) கண்டுபிடிப்பதற்காக ஆற்றல் வாய்ந்த பல தொழில் முயல்வோரும் நிறுவனங்களும் இடைவிடாது முயற்சி செய்துவருதல் தெரிந்ததே. இம் முயற்சியில் அவர்கள் வெற்றிகண்டால் அவர்களுக்குப் பேரளவில் இலாபம் கிடைக்கும். ஆனால், இந்த வெற்றி, பொதுமக்களைத் திருப்தி படுத்துவதையும், அவர்கள் கண்டுபிடிக்கும் புதிய பொருளைக்கொண்டு அங்காடியிலுள்ள தேவையை நிறைவுபடுத்துவதையும் சார்ந்ததாகும்.

திறமைமிக்க தொழில் முயல்வோர் புதுமையானவற்றைத் தோற்று விப்பதோடுமட்டுமன்றி, நுகர்வோரின் தேவை எங்கெங்கு முழுவதும் திருப்தி செய்யப்படாமல் இருக்கின்றது என்பதையும் கவனித்துக் கொண்டிருப்பர் ; அத்தகைய குறைபாடுகளைத் தமக்கு இலாபகரமான முறையில் நிறைவுபடுத்துவதற்கே அவர்கள் அவ்வாறு செய்கின்றனர். உதாரணமாக, வாடிக்கையாளர்களை முழுவதும் திருப்திசெய்ய இயலாத அல்லது எல்லோருக்கும் பணிசெய்ய முடியாத சிற்றுண்டிச்சாலை, ஹோட்டல், சினிமாக் கொட்டகை, தலப் பத்திரிகை, பஸ் போக்கு வரத்து வசதி, பெட்ரோல் நிலையம், முடி திருத்தகம் போன்றவை பல இடங்களில் போதுமான அளவு இல்லாமலிருக்கலாம். புதிய கிளைகளைத் தொடங்கவிரும்பும் பெரிய நிறுவனங்கள்கூட இவ்வாறுதான் எந்தெந்த இடங்களில் தம் பண்டங்களுக்குள்ள தேவை முழு நிறைவு அடையாதிருக்கின்றது என்பதைக் கவனித்துக்கொண்டிருக்கும்.

பல்வேறு பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்கள் அல்லது பலவகையானதொரு பண்டத்தை உற்பத்திசெய்யும் நிறுவனங்கள் தம் பண்டம் ஒவ்வொன்றும் எவ்வளவு விற்பனையாகின்றன என்பதில் கவனமாயிருக்கின்றன. ஒரு பண்டத்திற்குத் தேவை அதிகரிப்பதை யும் மற்றொரு பண்டத்திற்குத் தேவை குறைவதையும் அவைகள் அறியும்போது, முதல்வகைப் பண்டத்தை அதிகமாகவும் இரண்டாவது வகைப் பண்டத்தைக் குறைவாகவும் உற்பத்தி செய்வது இலாபகர மானது என்பது தெளிவு.

குறிப்பிட்டதொரு பொருளை உற்பத்தி செய்வது இலாபகரமான தென்றால், அப் பொருளையோ அல்லது மற்றொரு பொருளையோ உற்பத்தி செய்வதற்கேற்படும் செலவு ஒன்றாகவே இருந்தபோதிலும், குறிப்பிட்ட அப் பொருளுக்குத்தான் நுகர்வோர் அதிகமாகச் செலவிட ஆயத்த மாயிருக்கின்றனர் என்பது பொருள். இவ்வாறாக, பல்வேறு பொருள் களையும் பணிகளையும் பல தொகுப்புகளில் உற்பத்தி செய்யமுடிந்த போதிலுங்கூட, நுகர்வோர் மிக அதிகமாக விரும்பும் தொகுப்பில் அவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கென்று உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும் பயன்படுத்தவேண்டுமென்ற சமுதாயத்தின் பொது

நோக்கமும், தொழில் முயல்வோரின் இலாப நோக்கமும் இசைவு பெறுகின்றன. எனவே, நுகர்வோர் வாங்கக்கூடிய பொருள்களை உற்பத்தி செய்தலே இலாபகரமானது என்பதும், நுகர்வோர் விருப்பப்படி சாதனங்களைப் பயன்படுத்துவதுதான் இலாபகரமானது என்பதும் ஒன்றுதான்.

பிரிட்டனிலுள்ள தொழில் முயல்வோரில் பெரும்பாலானோர் தேவையின் சக்தியால்தான் வழிநடத்தப்படுகின்றனர். தல அங்காடிகளில் பணிபுரியும் தொழில் முயல்வோர் தேவையைப் பாதிக்கக்கூடிய சக்திகளையெல்லாம் அந்தந்த இடத்திலேயே தெரிந்துகொள்ளும்போது, அச்சக்திகளின் மாற்றத்திற்கேற்ப உற்பத்தியைப் பெருக்கவேண்டுமா அல்லது சுருக்கவேண்டுமா என்பதை எளிதாகத் தீர்மானிக்க முடிகிறது. விரிவான அங்காடியில் பணிபுரிவோருக்குச் சில சமயங்களில் அங்காடி நிலவர ஆராய்ச்சியின் முடிவுகள் அல்லது வியாபாரப் பத்திரிகைள் துணை செய்கின்றன. என்றாலும், இறுதியில் தங்களின் பண்டங்கள் விற்கப்படும் விலைகளைக் கொண்டுதான் அவர்கள் தம் முடிவுகளை எடுக்கின்றனர். ஏனெனில், நுகர்வோர் தங்களின் விருப்பத் தரக்கோல்களை விலைமுறையின்மூலமாகத்தான் உற்பத்தியாளர்களுக்குத் தெரிவிக்கின்றனர். இவ்வாறாக, தகவல்களைச் சேகரிக்கவும், முடிவுகளை எடுக்கவும் இடைவிடாமல் பாடுபடுகின்ற தொழில் முயல்வோர் ஏராளமாக இருக்கின்றனர். அவர்களுக்கு எவரும் ஊதியம் கொடுப்பதில்லை. அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் இலாபம் எதிர்காலத் தேவையினை அவர்கள் சரியாக அளவிடுதலையும் சரியான முடிவுகளை எடுப்பதையும் பொறுத்ததாகிறது. அவர்களுடைய அளவீடும் முடிவும் சரியானவைகளாயிருந்தால்தான் அவர்களுக்கு இலாபம் கிடைக்கின்றது; இல்லையேல், அவர்கள் நட்டத்தைத்தான் அடைவர். அவர்கள் நட்டப்படும்போது தங்களின் சொந்த மூலதனத்தையே அவர்கள் இழப்பதால், அவர்களுக்கு யாரும் நட்ட ஈடு கொடுப்பதில்லை. இலாப நோக்கோடுதான் அவர்கள் இந்த இலாப நஷ்டப் பொறுப்பை ஏற்கின்றனர். தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பில் இப் பொறுப்பு பரவலாக்கப்படுகிறது என்பது தெளிவு. மத்தியத் திட்ட அமைப்பில் இப் பொறுப்பைத் திட்டக் குழுவினரே ஏற்கின்றனர். தொழில் முயல்வோரின் பணிகள் மத்தியத் திட்ட அமைப்பில் உள்ளதைக் காட்டிலும் முதலாளித்துவ அமைப்பில் அதிக நெகிழ்வுடையதாகவும், புத்தாக்கங்களைப் புகுத்துவதன்மூலம் ஏற்படும் புதுவகையான தேவையை விரைவில் சமாளிக்கக்கூடியதாகவும் அமைகின்றனவென்று முதலாளித்துவ முறையை ஆதரிப்போர் கூறுவர்.

எது எவ்வாறிருப்பினும், விலை கொடுத்து வாங்கக்கூடிய சக்தியும் மனமும் சேர்ந்த விருப்பமே தேவை என்பதை மறுபடியும் நினைவூட்டிக்

கொள்கின்றேன். தேவை வேறு; விருப்பம் வேறு. தேவை என்பது சமுதாயத்திலுள்ள செல்வம் மக்களிடையே எவ்வாறு பகிரப்பட்டுள்ளது என்பதை ஆதாரமாகக் கொண்டதாகும். ஒரு ஷில்லிங் நாணயத்தை செல்வன் செலவிட்டாலும் சரி அல்லது ஏழையொருவன் செலவிட்டாலும் சரி, அதற்குள்ள மதிப்பிற்கும் செலவழிக்கப்படாத மற்ெறாரு ஷில்லிங்கின் மதிப்பிற்கும் வேறுபாடே கிடையாது.

எனினும், இவ் விளக்கம் விலைமுறைக்கோ அல்லது இலாப நோக்கிற்கோ விரோதமான வாதமாகாது. மாறுக, சமூகத்தில் காணப் படும் பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்விற்கு விரோதமான வாதமாகவே அது அமைகிறது. இலாப நோக்கத்தைக்கொண்ட இவ் விலைமுறை பாரபட்ச மற்ற நடுநிலையான முறையாகும். எனவே, விலையைப் பாதிக்கக்கூடிய சக்திகளுக்கேற்பவே விலைமுறை செயற்படுகிறது. சமுதாயத்தில் பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வுகள் அதிகமாயிருந்தால், ஏழை மக்களின் நலனைக் கருதி, செல்வர்களின்மீது பளுவான வரிகளை விதிப்பதன் மூலம் அந்த ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைக்க முடியும். பிரிட்டனில் இவ்வாறுதான் செய்யப்படுகிறது. அப்போது முன்பைவிட ஏழை மக்கள் அதிகமாகச் செலவிட முடியும்; அல்லது அவர்களின் சார்பாக அவர்களுக்கு இலவச மருத்துவ உதவிகள், கல்வி, இன்னும் பிற வசதி களைச் செய்யும் வகையில் அரசாங்கம் முன்பைவிட அதிகமாகச் செல விடக்கூடும். செல்வர்களோ முன்பைவிடக் குறைவாகத்தான் செல விடுவர்.

விலைமுறை மாருது அப்படியேதான் இருக்கும். பல்வேறு பொருள் களின் விலைகள் ஒன்ருேடொன்று தொடர்புடையன. விலைமுறையின் செயலைப் பாதிக்காமலேயே செல்வப் ப்கிர்வையும், அதனுல் பலதரப் பட்ட மக்களின் தராதரத் தேவையையும், அவர்களின் மொத்தத் தேவையையும் மாற்றியமைக்க முடியும். ஆனுல், சில பொருள்களின் விலைகளை இயல்பாகவே நிர்ணயமாகக்கூடிய மட்டத்தைக்காட்டிலும் தாழ்வான மட்டத்தை அடையுமாறு செய்வதன்மூலம் நாம் விலைமுறை யில் தலையிட்டால், அம் முறை இயல்பான நிலையிலிருந்து பிறழ்ச்சி யடைந்துவிடும் என்பதை முந்தின அதிகாரத்தில் பார்த்தோம்.

4. கைவிடப்பட்ட மாற்றுத் தொழில்களைப் பிரதிபலிப்பதாக உள்ள செலவுகள்
(Costs as Alternatives Foregone)

தொழில் முயல்வோர் தங்களுடைய செலவையும் வருவாயையும் கணித்துப் பார்க்கவேண்டியுள்ளது; செலவு போக, எஞ்சியிருக்கும் வருவாயே அவர்களது இலாபமாகும். அவர்களுக்குக் கிடைக்கும்

வருவாய், தேவையைப் பொறுத்தது என்பது தெளிவு. ஆழ்ந்து நோக்கின், அவர்களுக்கேற்படும் செலவுகளும் தேவையைச் சார்ந் தனவே என்பது புலனாகும்.

ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவைப்படும் பல்வேறு காரணிகளுக்குச் செலுத்தும் விலைகளே அப் பொருளின் உற்பத்திச் செலவாகும். அக் காரணிகளுக்குக் கொடுக்கப்படும் விலை, அவைகள் பிற தொழில்களில் அடையக்கூடிய ஈட்டத்தைப் பொறுத்ததாகும். நிறைவுப் போட்டி இருக்குமாயின், பிற தொழில்களில் அவைகளுக்குக் கொடுக்கப்படும் விலை அவைகளின் இறுதிநிலை ஆக்க மதிப்பிற்குச் சம மானதாக இருக்கும். எனவே, உழைப்பும் இதர உற்பத்திக் காரணி களும் இதர தொழில்களில் எவ்வளவு மதிப்புடைய பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யமுடியுமோ, அவ்வளவு மதிப்புடைய பண்டத்தையாகி லும் தன் தொழிலில் உற்பத்தி செய்தால்தான் அவைகளைத் தொழில் முயல்வோன் பயன்கொள்வான். அவற்றைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்யும் பண்டத்தின் மதிப்பு அவைகளுக்கேற்படும் செலவுகளைக் (இறுதி நிலையில்மட்டுமன்றி) காட்டிலும் அதிகமாக இருக்கவேண்டும். இத் தொழிலில் அவைகளுக்கேற்படும் செலவுகள், இதர தொழில்களில் அவைகளை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய இறுதிநிலை ஆக்க மதிப்பினைப் பிரதிபலிக்கின்றன. இதை வேறுவிதமாகக் கூறுவதாயின், இத் தொழிலில் அவைகளுக்கேற்படும் செலவுகள் கைவிடப்பட்ட மாற்றுத் தொழில்களைப் பிரதிபலிக்கின்றன. எனவே, ஏனைய தொழில்களில் அக் காரணிகளைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பொருள்களைக் காட்டிலும் இத் தொழிலில் அவைகள் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களுக்கு நுகர்வோர் அதிக மதிப்புத் தரவேண்டும். இல்லையெனில், அவைகளை இத் தொழிலில் பயன்படுத்துவது இலாபகரமாயிராது.

தொழில் முயல்வோர் தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் ஒவ்வோர் அலகுப் பண்டத்திற்கும் ஏற்படும் செலவினைக் குறைப்பதன்மூலம் தங்களது இலாபத்தை அதிகரிப்பதற்கான பல்வேறு வழிகளைப்பற்றிச் சதா பரிசீலனை செய்துகொண்டேயிருக்கின்றனர்.

உதாரணமாக, புதிதாக ஒரு நிறுவனத்தை ஆரம்பிக்க விரும்பும் ஒரு தொழில் முயல்வோனுக்கு உடனடியாக ஏற்படும் ஏதாவதொரு பிரச்சினையை எடுத்துக்கொள்வோம். தனது நிறுவனத்தை எந்த இடத்தில் தொடங்குவது என்ற பிரச்சினையை எடுத்துக்கொள்வோம். இதற்குரிய முடிவு பெரும்பாலும் போக்குவரத்துச் செலவினைப் பொறுத்ததாகும். தனது நிறுவனத்திற்கு வேண்டிய மூலப்பொருள் களைக் கொண்டுவரவும், தனது முடிவுப் பொருள்களை அங்காடிக்குக் கொண்டுசெல்லவும் அவனுக்குப் போக்குவரத்துச் செலவுகள் ஏற்படு

கின்றன. மற்றவைகள் மாருதிருப்பின், எந்த இடத்தைத் தேர்ந் தெடுத்தால் தனக்கேற்படக்கூடிய போக்குவரத்துச் செலவுகள் மிகக் குறைவாக இருக்குமோ, அந்த இடத்தைத்தான் அவன் தேர்ந்தெடுப் பான். எனவே, அவனுடைய மூலப்பொருள்களைக் கொண்டுவரவும் முடிவுப் பொருள்களைக் கொண்டுசெல்லவும் சில உழைப்பாளிகள், லாரி கள், இன்னும் பிற காரணிகள் அவனுக்குத் தேவைப்படுகின்றன. தகுதியற்ற இடத்தை அவன் தேர்ந்தெடுத்திருந்தால், போக்குவரத்திற் கென்று அதிகப்படியான சில உற்பத்திக் காரணிகளைப் பயன்படுத்தி யிருப்பான். ஆனல், தகுதிவாய்ந்த இடத்தை அவன் தேர்ந்து கொண்டால், அவ்வதிகப்படியான காரணிகள் மற்ற உபயோகங் களுக்குப் பயன்படுத்தப்படும்.

கொடுக்கப்பட்டுள்ள உற்பத்திக் காரணிகளைக்கொண்டு இன்றுள்ள வற்றைக்காட்டிலும் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்யும் வழியே வாழ்கைத்தரநிலையை உயர்த்துவதற்குரிய மிகச் சிறந்த வழியாகும். உதாரணமாக, அலுவலகச் செயல்முறைகளை எளிதாக்கல், தொழிற் சாலையைத் திருத்தி அமைத்தல், அதிக அளவில் பலன்தரக்கூடிய பயிர் வகைகளையும் கால்நடைகளையும் புகுத்துதல் ஆகிய வழிகளின் மூலமாய் உற்பத்தியைப் பெருக்கக்கூடும். இவ்விதமான மாறுதல் களைத் தொழில் முயல்வோர் செய்தால் அவர்களுக்கு நன்மையுண்டு; எவ்வாறெனில், அவர்களுக்கு முன்பைவிட அதிக இலாபம் கிடைக்கும்.

எனினும், இவ்வகையான மாறுதல்களை அவர்கள் செய்யும்போது அதிகப்படியான செலவுகள் ஏற்படலாம். உதாரணமாக, அதிக அளவில் செயற்கை உரங்களைப் பயன்படுத்தினுல், முன்பைவிட விளைச்சல் அதிகரிக்கலாம். ஆனல், அவ்வாறு செய்வதால் உகந்த பலன் ஏற்படுமா? அதாவது, அதிகப்படியான செயற்கை உரத்தை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பயன்படுத்தப்படவேண்டிய உற்பத்திக் காரணிகள், முன்பைவிட அதிகமாக விளையும் விளைச்சலின் மதிப்பைக் காட்டிலும் அதிக மதிப்புடைய வேருெரு பண்டத்தை உற்பத்திசெய்யப் பயன்பட்டிருக்கக் கூடாதா? இவ்விதமான வினுக்களுக்கு முடிவு காணத்தான் தொழில் முயல்வோர் இடைவிடாது முயன்றுகொண்டிருக் கின்றனர். இவ்விதமான வினுக்களுக்குரிய தீர்வில் அவர்களுடைய சொந்த நன்மையும் சமுதாயத்தின் பொது நன்மையும் ஒன்று படுகின்றன. இவ்வொருமைப்பாடு விலைமுறையின் வழியாகவே ஏற்படு கின்றது.

அத் தொழில் முயல்வோனுக்குள்ள மற்ருெரு பிரச்சினையான உற்பத்திக் காரணிகளின் பதிலீட்டை எடுத்துக்கொள்வோம். உதாரண மாக, எஃகு பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனத்தில் வெப்பத்

தைக் கட்டுப்படுத்தல் (heat control), உள் எரிதலைக் கட்டுப்படுத்தல் (combustion control), பிராணவாயுவைப் பயன்படுத்தல் போன்ற நவீன முறைகளைப் பயன்படுத்துவதன்மூலம் எரிபொருட் செலவினைக் குறைக்க முடியும். எனினும், இம் முறைகளைக் கையாளும்போது செலவு அதிகரிக்கின்றது. எனவே, அவ்வாறு ஏற்படும் அதிகப்படியான செலவைக்காட்டிலும் அதிக மதிப்புடைய எரிபொருள் மிச்சம் பண்ணப்பட்டால்தான் இம் முறைகளைப் புகுத்துவது இலாபகரமானதாகும். அவ்வாருயின், இம் முறைகளைப் புகுத்துவது எஃகு உற்பத்தியாளர்களுக்குமட்டுமன்றிச் சமுதாயத்திற்கும் நன்மை பயப்பதாகும்.

தொழில் முயல்வோன் உழைப்பை மிச்சம்பண்ணும் பொறிகளைப் புகுத்தும்போது ஒவ்வோர் அலகு உற்பத்திப் பண்டத்திற்கும் ஏற்படும் செலவு குறைந்தால், அது அவனுக்கு நன்மை பயக்கும். அப்போது முன்பைவிடக் குறைந்த அளவில் உழைப்பாளிகளையும் இதர சாதனங்களையும் பயன்ப்படுத்தி அதே அளவு உற்பத்தி செய்ய முடியுமாதலால், அதனுல் சமுதாயத்திற்கும் நன்மை ஏற்படும். எவ்வாறெனில், இத் துறையில் மிச்சம் பண்ணப்படும் உழைப்பு மற்றத் துறைகளில் உற்பத்தியைப் பெருக்கப் பயன்படுத்தப்படும்; அல்லது உழைப்பை மிச்சம்பண்ணும் நிறுவனங்களே தங்களுடைய உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்கு அவ்வுழைப்பைப் பயன்படுத்தக்கூடும்.

நிறுவனங்களில் மிகப் பழைய தேய்ந்துபோன உற்பத்தித் தளவாடங்களும் துணைச்சாதனங்களும் இருக்குமாயின், அவைகளையெல்லாம் கழித்துவிட்டுப் புதியனவற்றைப் புகுத்தவேண்டுமென்று சாதாரண மனிதன் நினைக்கலாம். அவ்வாறு செய்தால் நிறுவனத்தின் மாறும் செலவுகள் குறையும் என்பது தொழில் முயல்வோருக்கும் தெரியும். ஆனுல், அதே சமயத்தில் பழைய சாதனங்களைக்கொண்டே உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்பதையும் அவர்கள் அறிவர். பழையனவற்றைப் பயன்படுத்தி ஓரளவு இலாபத்தைப் பெற முடியும்போது அவற்றை நிராகரிக்க வேண்டுமா? அப்படிச் செய்வதன்மூலம் புதிய உற்பத்தித் தளவாடங்களுக்குரிய மூலதன இலாப ஈவை அடையவும், தற்போது உள்ளவற்றைக்காட்டிலும் செலவுகளைக் குறைக்கவும் முடியுமாயின், அவர் அவ்வாறே செய்வார். இவ்வாருக, இலாப நோக்கைக் கொண்ட அவரது தீர்மானம் சமுதாயத்தின் நலத்தோடு ஒன்றித்துவிடுகிறது. மூலதனம் வேண்டிய அளவு கிடையாது. எனவே, அது மாற்றுத் தொழில்களில் விளைவிக்கக்கூடிய அளவாவது குறிப்பிட்டதொரு தொழிலில் விளைவித்தால்தான் அதை அத் தொழிலில் முதலீடு செய்ய வேண்டும்.

ஒருசில தனிப்பட்ட நிறுவனங்கள் புதிய உற்பத்தி முறைகளைப் புகுத்தும்போது முன்பைவிட மோசமான நிலையைத் தற்காலிகமாக

அடையலாம். எனினும், புதிய முறைகளை முதன்முதலாகப் புகுத்தும் நிறுவனங்கள் பொதுவாக நல்ல இலாபத்தையே பெறுகின்றன. ஆனால், அவைகளைப் பின்பற்றிப் பல நிறுவனங்கள் அம்முறையைக் கையாளும்போது அத் தொழிலின் உற்பத்தி விரிவடையுமாதலால், விலைகள் தாழ்வடைய நேரிடலாம். அப்போது செலவுகள் குறைக்கப் பட்டிருந்தபோதிலும், விலை இறக்கத்தால் இலாபம் குறையலாம். இவ்வாறான நிலை ஏற்படுமா அல்லது ஏற்படாதா என்பது அப் பண்டங் களின் தேவை நெகிழ்ச்சியினைப் பொறுத்ததாகும். ஒருசிறிது விலை தாழ்ந்தால்கூட, சில பண்டங்களின் விற்பனை பெரிதும் விரிவடையக் கூடும்; ஆனால், தேவை நெகிழ்ச்சியற்ற பண்டங்களின் விற்பனை அவ்வாறு விரிவடையாது.

எது எவ்வாறாயினும், செலவுகளைக் குறைக்கக்கூடிய மேன்மையான புதிய உற்பத்தி முறைகள் இருக்குமாயின், அவற்றை நிறுவனங்கள் புகுத்தவேண்டிய கட்டாயம் ஏற்படலாம். மிகப் பழைய முறையைக் கைவிடாமல் அதையே பின்பற்றிக்கொண்டிருக்கும் நிறுவனங்கள் மேலும் மேலும் மோசமான நிலையை அடைய நேரிடும். அவ்வாறு நேரிடுவதும் பொதுவாகச் சமுதாயத்திற்கு நன்மையானதுதான். ஏனெனில், முன்னைவிடக் குறைந்த இலாபத்தைப் பெறும் தொழில் களுக்கு வேண்டிய மூலதனம் கிடைக்காது. அதோடு அப் பண்டங் களின் விலைகள் அதிகமாய் இறக்கமடையும்போது நுகர்வோர் அவற்றை அவ்வளவாக விரும்பாமல் மற்றப் பண்டங்களையே அதிகமாய் விரும்புவர். ஆனால், அப் பண்டங்கள் எந்த அளவிற்கு உற்பத்தி செய்யப்பட்டபோதிலும், திறன்மிக்க முறையில், கூடுமானவரை மலிவாக அவைகள் உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டுமென்பதே நுகர்வோரின் விருப்பமாகும். இவ் விருப்பமும் விலைமுறையால் நிறைவு பெறுகிறது.

தொழில் முயல்வோரின் இலாப நோக்கிற்கும் சமுதாயத்தின் பொது நன்மைக்கும் சில சமயங்களில் முரண்பாடுகள் தோன்றலாம். ஆனால், பெரும்பாலும் அவ்வாறான முரண்பாடுகள் விற்பனையில் சர்வாதீனம், வாங்கலில் சர்வாதீனம், வேலையின்மை ஆகிய காரணங் களால்தான் தோன்றுகின்றன. ஏறத்தாழ நிறைவுப் போட்டியும் வேலை நிறைவும் இருக்கும்போது, தொழில் முயல்வோரின் இலாப நோக்கமும் சமுதாயத்தின் விருப்பமும் பொருத்தமானவைகளாகவே அமை கின்றன. பொதுமக்கள் விரும்பும் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதே இலாபகரமானது; அவற்றைத் திறன்மிக்க முறையில் உற்பத்தி செய்தால்தான் அதிக இலாபம் கிடைக்கும்.

21. உற்பத்திக் காரணிகளின் இடப்பெயர்ச்சி
(The Mobility of Factors of Production)

1. இடப்பெயர்ச்சி என்பதன் பொருள்

எந்தச் சமுதாயத்திலும் குறிப்பிட்டதொரு காலத்தில் உற்பத்திக் காரணிகள் குறிப்பிட்ட அளவே இருக்கும். முதலாவதாக, அச் சமுதாயத்தில் குறிப்பிட்டதோர் எண்ணிக்கையில்தான் உழைக்கும் மக்கள் காணப்படுவர். உழைப்பாளிகள் என்று கூறும்போது, கூலிக் காக வேலை செய்யும் தொழிலாளிகளைமட்டும் நாம் குறிப்பிடுவதில்லை. அச் சமுதாயத்திலுள்ள விவசாயிகள், கடைக்காரர்கள், தொழில் செய்வோர், வீட்டுப் பெண்மணிகள், பொருள்களையும் பணிகளையும் உற்பத்தி செய்வதில் நேரடியாகவோ மறைமுகமாகவோ பணிபுரிவோர் ஆகிய அனைவரும் உழைப்பாளிகள் ஆவர். இரண்டாவதாக, அச் சமுதாயத்தில் இயற்கைச் சாதனங்கள் உள்ளன. மனிதனால் திருத்தி அமைக்கப்பட்ட சாலைகள், சுரங்கப் பாதைகள், அணைக்கட்டுகள் போன்ற அனைத்தும் இயற்கைச் சாதனங்களில் அடங்கும். மூன்றாவ தாக, அச் சமுதாயத்திடம் குறிப்பிட்ட அளவு முதலும் இருக்கும். நீடித்துப் பயன்தரும் கட்டடங்கள்முதல் விரைவில் அழிந்துபோகக் கூடிய மீன்கள்வரையுள்ள எல்லாவிதமான பொருள்களும் முதலில் அடங்கும். எனவே, எண்ணிலடங்கா உற்பத்திக் காரணிகள் அச் சமுதாயத்திற்கு உள்ளன என்பது நினைவுகொள்ளத் தக்கது. எனினும், நமது ஆய்விற்கு வசதியாயிருக்க வேண்டுமென்பதற்காக அவைகளனைத்தையும் நிலம், உழைப்பு, முதல் என்ற தலைப்புகளில் பாகுபடுத்துகின்றோம். சமுதாயத்தில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்கள், பணிகள் ஆகியவற்றின் அளவு அங்குள்ள உற்பத்திக் காரணிகளின் அளவாலும் தன்மையாலும் வரையறை பெறுகின்றன என்பதுதான் முக்கியமான காரியமாகும். எனவே, குறிப்பிட்டதோர் உற்பத்திக் காரணியை, உதாரணமாக ஒரு கால்வாயை அல்லது பாலத்தை நிலத்தின் தலைப்பில் கொண்டாலும் சரி, அல்லது முதல் என்ற தலைப்பில் கொண்டாலும் சரி, அல்லது எல்லா நிலங்களையுமே

முதல் என்ற தலைப்பில் கொண்டாலும் சரி, அது நமது ஆய்விற்கு முக்கியமானதன்று.

குறிப்பிட்ட அளவுள்ள உற்பத்திக் காரணிகள் அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ தம் பணியைச் செய்யலாம் என்பது உண்மையே. உதாரணமாக, குறிப்பிட்ட மக்கள்தொகை இருக்கும் போது அம் மக்கள் அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ வேலை செய்யலாம். ஏனெனில், வேலை செய்யக்கூடிய செல்வர்களில் சிலர் தங்களது சொத்துகளிலிருந்து கிடைக்கும் வருமானத்தை அனுபவித்துக் கொண்டு உல்லாசமாகக் காலங்கழிக்க விரும்பலாம். தொழிலாளிகள் அதிக நாட்கள் விடுமுறை எடுக்கலாம் அல்லது ஒருசில நாட்கள் மட்டும் விடுமுறை எடுக்கலாம் ; அல்லது வாரத்தில் அதிக மணிநேரம் வேலை செய்யலாம் அல்லது சில மணிநேரம்மட்டும் வேலை செய்யலாம். ஆனால், தற்போது நாம் ஆராயவேண்டிய பிரச்சினைக்கு இவ் விவரங்களெல்லாம் தேவையில்லை.

இங்கு நாம் ஆராயவேண்டிய பிரச்சினை உற்பத்திக் காரணிகள் எவ்வளவு தூரம் பல்வகைப் பயனுடையவைகளாயிருக்கின்றன என்பதுதான். செய்தித்தாள்களை அச்சிடும் இயந்திரம் போல் ஒரு பயனுக்குமட்டும் உபயோகப்படக்கூடிய காரணியாயிருப்பின், அது தனிப் பயன் காரணி எனப்படும். எல்லாக் காரணிகளுமே தனிப் பயன் காரணிகளாக இருந்தால், பொருள்களையும் பணிகளையும் எந்தத் தொகுப்பில் உற்பத்தி செய்யவேண்டுமென்று தேர்ச்சி செய்யவேண்டிய அவசியம் சமூகத்திற்கு ஏற்படாது. அப்போது எந்தக் காரணிகளை உபயோகிப்பது பயனற்றது என்பதையும், ஒரு குறிப்பிட்ட காரணியை எந்த அளவிற்குப் பயன்படுத்தவேண்டும் என்பதையும் அச் சமுதாயம் முடிவு செய்தால் போதும். பல்வேறு புதிய காரணிகளை அது அடைய முடிந்தாலொழிய, இருக்கின்ற காரணிகளை மாற்றிப் பயன்கொள்ள வேண்டிய அவசியமும் இல்லை ; குறிப்பிட்ட காரணிகள் குறிப்பிட்ட பண்டங்களையே உற்பத்தி செய்துகொண்டிருக்கும். ஆனால், உண்மையில் அவ்வாறான நிலை இருப்பதில்லை. நடைமுறையில் அநேக காரணிகள் பல்வகைப் பயனுடையவைகளாக இருக்கின்றன. கொடுக்கப்பட்ட காரணிகளைக்கொண்டு பல்வேறு தொகுப்புகளில் பண்டங்களையும் பணிகளையும் உற்பத்தி செய்யமுடியும். மேலும், ஒரு துறையில் பயன்படுத்தப்படும் காரணிகளை மற்றொரு துறைக்கு மாற்றவும் அல்லது அவைகளுக்குப் பதிலாக வேறு காரணிகளைப் பயன்படுத்தவும்கூடும். எனவே, பல்வேறு வகையில் மொத்த உற்பத்தியின் சேர்மானங்களை மாற்ற முடிகிறது.

நவீன உற்பத்தி அமைப்பு பல்கலப்பானதாக (complex) உள்ளது என்பது நினைவுகொள்ளத் தக்கது. ஒரு பண்டத்தை

உற்பத்தி செய்வதில் பல்வேறு செயல்முறைகள் உள்ளன. அவற்றி லெல்லாம் பல்வேறு காரணிகள் பயன்படுகின்றன. எனவே, முடிவுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதில் பயன்படும் குறிப்பிட்டதொரு காரணி இரண்டு வழிகளில் உபயோகப்படுத்தப்படுவதாக நாம் கூறலாம். முதலாவதாக, அக் காரணி இரண்டு துறைகளிலும் ஒரே விதமான பணியைச் செய்யலாம். உதாரணமாக, ஒரு தட்டெழுத்துப் பெண்மணி ஒரு தொழிலிலிருந்து மற்றென்றிற்கு மாறினாலுங்கூட ஒரேவிதமான பணியையே இரண்டு தொழில்களிலும் செய்யலாம். ஓர் ஊதுலையில் உருக்கி எடுக்கப்படும் தேனிரும்பு முன்பைவிட அதிகமான பாளங்களையும் குறைவான தகடுகளையும் உற்பத்திசெய்யப் பயன் படலாம். இரண்டாவதாக, ஒரு தொழிலிலிருந்து மற்றென்றிற்கு மாறுகின்ற காரணி வெவ்வேறு விதமான பணிகளைச் செய்யலாம். உதாரணமாக, ஒரு தொழிலில் தட்டெழுத்துப் பெண்ணைகப் பணிபுரிந்த பெண்மணி ஒரு கடையில் விற்பனை செய்யும் பணிப் பெண்ணாக அமரலாம். அப்பொழுது அவள் அதே பெண்மணியாகவே இருப் பினும், பிறிதோர் உற்பத்திக் காரணியாக மாறுகின்றாள் என்று நாம் கூறலாம். அவ்வாறு ஒரு தொழிலிலிருந்து மற்றொரு தொழிலுக்கு வேறொரு பணியைச் செய்வதற்கு மாறும்போது, பயிற்சி பெறுவதற் கேற்படும் செலவுபோல் ஏதாவது செலவு ஏற்படின், அச் செலவை முதலீடாகக் கருதலாம்.

நான் பயன்படுத்தியுள்ள 'இடப்பெயர்ச்சி' என்னும் சொல் உற் பத்திக் காரணிகள் ஓரிடத்திலிருந்து பிறிதோரிடத்திற்குச் செல்வதைக் குறிப்பிடுவதாகவும் அமைகிறது. பொருளாதார நிலைகளில் மாறு தல்கள் ஏற்படும்போது சில காரணிகள் ஓரிடத்திலிருந்து பிறிதோரிடத் திற்குச் சென்று பயனடைய விரும்பலாம். எனவே, இடப்பெயர்ச் சியைத் தொழில்களுக்கிடையே ஏற்படும் இடப்பெயர்ச்சி, வேலைகளுக் கிடையே ஏற்படும் இடப்பெயர்ச்சி, பிரதேசங்களுக்கிடையே ஏற்படும் இடப்பெயர்ச்சி என்று நாம் பாகுபடுத்தலாம். சற்று முன்பு நாம் பார்த்ததுபோல், ஒரு காரணி அதே பணியைச் செய்வதற்கு ஒரு தொழிலிலிருந்து பிறிதொன்றுக்கு இடம்பெயரலாம். அவ்வாறு அது இடம் பெயரும்போது மற்றொரு பிரதேசத்திற்கு அது இடம் பெயராம லிருக்கலாம். எனவே, வேலைகளுக்கிடையே ஏற்படும் இடப்பெயர்ச்சி யின்போது, தொழிலில் அல்லது பிரதேசத்தில் இடப்பெயர்ச்சி ஏற்பட வேண்டிய அவசியமில்லை. உதாரணமாக, நாம்கொண்ட தட்டெழுத்துப் பெண்மணி ஒரு கடையில் தட்டெழுத்துப் பணியைச் செய்துகொண் டிருந்துவிட்டு, இப்பொழுது அதே கடையில் விற்பனைப் பணிப்பெண் ணாகப் பணிசெய்யலாம். அதுபோன்றே, ஒரு காரணி ஒரு பிரதேசத்தி லிருந்து மற்றொரு பிரதேசத்திற்கு இடம்பெயரும்போது, அதன் வேலை யிலோ அல்லது தொழிலிலோ எவ்வித மாற்றமும் ஏற்படாமல் இருக்கக்

கூடும். இவ்வாருக, இம் மூன்றுவகை இடப் பெயர்ச்சிகளில் ஏதாவ தொன்று தனித்தோ, அல்லது பிறிதொன்ருேடு சேர்ந்தோ அல்லது மற்ற இரண்டோடும் சேர்ந்தோ ஏற்படலாம்.

தொழில்நுட்ப நிலையிலும் நுகர்வோரின் பற்றுதல்களில் ஏற்படும் மாறுதல்களுக்கேற்பத் தொழில் முயல்வோர் நாட்டு உற்பத்தியின் சேர்மானங்களை மாற்றுவதற்குத் தூண்டப்படுவர். இத் தூண்டுதல் அளிப்பது விலைமுறையேயாகும். அதுபோன்றே முதன்முதலாக வேலையைத் தேர்ந்தெடுக்கும் இளைஞர்கள், பெண்கள் உட்பட எல்லாத் தொழிலாளிகளும் தங்களுக்கு நல்ல ஊதியமும் பணியும் கிடைக்கக்கூடிய வேலைகளைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கும் விலைமுறைதான் தூண்டுகோலாய் அமைகிறது. மேலும், முதல் படைத்தோர் சுருக்கமடைந்துவரும் தொழிலில் முதலீடு செய்யாமல் விரிவடைந்துவரும் தொழிலில் முதலீடு செய்யுமாறு தூண்டுகோல் கொடுப்பதும் விலைமுறைதான்.

ஆனல், இத் தூண்டுகோல்களெல்லாம் எவ்வளவு தூரம் சக்தி வாய்ந்தவை? உற்பத்தியின் செயற்களக் கருவிகள் எவ்வளவு நெகிழ்ச்சியுடையன? தேவையில் ஏற்படும் மாறுதல்களுக்கேற்ப அவை சரிப்படுத்திக்கொள்வதற்கு எவ்வளவு தூரம் தயாராயிருக்கின்றன? அல்லது தொழில்நுட்ப மாற்றங்களினல் நன்மையடையவும், அளிப்பு நிலைகளில் ஏற்படும் இதர மாறுதல்களினல் பலனடையவும் எவ்வளவு தூரம் சரிப்படுத்தப்படுகின்றன? குறுகியதொரு காலத்திற்குள் நாட்டு உற்பத்தியின் சேர்மானங்களில் அடிப்படையான மாறுதல்களை ஏற்படுத்த அவைகளால் கூடுமா? உற்பத்தி முறைகளை மாற்றவோ அல்லது புதிய தொழில்களைத் தோற்றுவிக்கவோ எவ்வளவு காலமாகும்?

இக் கேள்விகளுக்குரிய விடை தொழில் முயல்வோர், முதலீடு செய்வோர், உழைப்பாளிகள் ஆகியோர் எவ்வளவு தூரம் பிற்காலப் போக்கினைச் சரியாக முன்னறிய முடியும் என்பதை ஓரளவு பொறுத்ததாகும். பொதுத்துறைக் கொள்கையையும் இது ஓரளவு சார்ந்தது. ஏனெனில், பொதுத்துறைக் கொள்கை உற்பத்திக் காரணிகளின் இடப் பெயர்ச்சியை ஊக்குவிப்பதாகவோ அல்லது தடை செய்வதாகவோ இருக்கலாம். ஆனல், தொழில்கள், வேலைகள், பிரதேசங்கள் ஆகியவற்றிற்கிடையே உற்பத்திக் காரணிகள் இடம்பெயர்வது சாத்தியமா என்பதையும், உழைப்பாளிகள் இடம்பெயர்வதற்கு எவ்வளவு தூரம் விரும்புகின்றனர் என்பதையும் ஓரளவு சார்ந்ததாகும். இவ்வதிகாரத்தில் இக் கேள்விகளைப்பற்றி ஆராய்வோம். மற்ற நாடுகளைக்காட்டிலும் சில நாடுகளில் இடப் பெயர்ச்சி அதிகமாக ஏற்படுகிறது. அதுபோன்றே சில பருவங்களில் அதிக இடப் பெயர்ச்சி ஏற்படுகிறது. இவைகளுக்கான உதாரணங்களை நான் கொடுக்கும்போது பிரிட்டன் நாட்டிலிருந்துதான் கொடுப்பேன்.

2. உழைப்பாளியின் இடப்பெயர்ச்சி (Mobility of Labour)

மக்கள்தொகைக் கணக்கெடுப்பின்படி பிரிட்டன் நாட்டில் 35,000 வகையான வேலைகள் உள்ளன. அவற்றில் கடை அலங்காரம், புதுப் புது வகையான ஆடைகள் செய்தல், தேயிலை சுவைத்துப் பார்த்தல் போன்ற சில வேலைகளும் அடங்கும். இவ்விதமான வேலைகளுக்கெல்லாம் இயற்கையாக ஏற்படும் உளச்சார்பு அதிகம் தேவை. எனவே, இவ் வேலைகளைச் செய்வோர் ஒருசிலரே உள்ளனர். ஏனைய தொழில்களை உதாரணமாக, அச்சிடும் தொழிலைச் செய்வதற்கு இயற்கையால் ஏற்படும் உளச்சார்போடு ஓரளவு பயிற்சியும் தேவைப்படுகிறது. எந்த வேலைக்குமே (மண்வெட்டி கொண்டு செய்யும் பயிற்சியற்ற வேலைக்கும் கூட) ஓரளவு திறமை வேண்டும். பொதுவாகப் புதிதாக வேலையில் அமர்வோர் தம் பழக்கத்திஞல் அவ் வேலையில் ஓரளவு திறமை பெற முடியும்.

எனினும், தன்னுடைய வேலையில் திறமைமிக்க எந்தத் தொழிலாளியும் அதுபோன்ற பிற வேலைகளிலும் திறமை பெறமுடியும். இவ்வாருன ஒரே தன்மைகொண்ட வேலைகள் ஏராளமாக உள்ளன. எனவே, ஒருவகையான இயந்திரத்தை இயக்குவதில் திறமைபெற்றுள்ள ஒருவன் மற்ருெரு வகையான இயந்திரத்தை இயக்குவதற்குக் கற்றுக்கொள்வது எளிது. உடல்சார்ந்த உழைப்புகளில் ஒரு வகையான வேலையைச் செய்வோன் பிற வேலைகளையும் பொதுவாகச் செய்யக் கூடும். சிறந்த தொழில் நிர்வாகி பல்வேறு தொழில்களை நிர்வகிக்க முடியும். பெரும்பாலும் எல்லாவிதமான வேலைகளையும் குறுகியதொரு காலத்திற்குள் கற்றுக்கொள்ளக்கூடும். எனவே, பல வேலைகளை வெவ்வேறு பகுதிகளாகப் பாகுபடுத்த முடியும் என்று கூறுவது ஓரளவு உண்மையே. அப்போது ஒரு தொழிலாளி தனது வேலையைச் சார்ந்த பகுதியில் ஒரு வேலையிலிருந்து மற்ருென்றிற்கு எளிதாக இடம்பெயர முடியும். ஆனுல், வேறுவிதத் தகுதி தேவைப்படும் மற்ருெரு பகுதிக்கு அவன் இடம்பெயர்வது கடினம்.

அதே இடத்தில் அதே வகையான வேலையைச் செய்யமுடியுமாயின், தொழிலாளி ஒரு தொழிலிலிருந்து மற்ருென்றிற்கு மாறமுடியும் என்பது தெளிவு. பெரும்பாலும் எல்லாத் தொழில்களிலுமே எழுத்து வேலை, தட்டெழுத்து வேலை, விற்பனைசெய்தல், லாரி ஓட்டுதல், சுமைகூலி ஆகிய வேலைகள் காணப்படுகின்றன. எனவே, இவ்வகையான வேலைகளைச் செய்வோர் எளிதாக இடம்பெயரமுடியும்.

எனினும், தொழிலாளிகள் ஒரு பிரதேசத்திலிருந்து மற்ருெரு பிரதேசத்திற்கு இடம்பெயர்வது அவ்வளவு எளிதான காரியமன்று. ஒரு

பிரதேசத்திலிருந்து மற்ருெரு பிரதேசத்திற்குச் செல்வதற்குச் செலவுகள் ஏற்படலாம். இதைத் தவிர வேறுபல காரியங்களேயும் ஒரு தொழிலாளி சிந்திக்கக்கூடும். உதாரணமாக, தனக்குப் பழக்க மான இடத்தையும், உறவினர்களேயும், நண்பர்களேயும் விட்டுவிட்டுப் புதியதோர் இடத்திற்குச் செல்வதற்கு அவன் தயக்கமடையலாம். வேற்றுமொழியையும் வேறுவிதப் பழக்கவழக்கங்களேயும்கொண்ட ஒரு நாட்டிற்குச் சென்று வேலே செய்வதற்கு அவன் பின்வாங்கலாம்.

புதிதாக ஒரு வேலேயைக் கற்பதற்கும் ஓரிடத்திலிருந்து மற்ருே ரிடத்திற்குச் செல்வதற்கும் ஒரு தொழிலாளி செலவுசெய்ய நேரிட்டால் அச் செலவு அவனுக்கு ஒரு முதலீடாகும். சில சமயங்களில் அரசாங் கமே இம் முதலீட்டைச் செய்யலாம். தொழிலாளிகளுக்கு இனமாகப் பயிற்சி அளிப்பதன்மூலம் அல்லது மற்ருெரு மாவட்டத்திற்குச் செல்லும் உழைப்பாளிகளுக்குக் கட்டணத் தொகை கொடுப்பதன்மூலம் அல்லது குடியேறும் மக்களுக்கோ குடியிறங்கும் மக்களுக்கோ மானியத் தொகை கொடுப்பதன்மூலம் இம் முதலீட்டை அரசாங்கம் செய்யக் கூடும். சில முதலாளிகள் தங்களுக்கு இலாபகரமானதென்று கருதும் போது இம் முதலீட்டைத் தாங்களே செய்யக்கூடும். என்ருலும், பெரும்பாலும் தொழிலாளிகள்தாம் இம் முதலீட்டைச் செய்யவேண்டி யுள்ளது. ஆனல், அவ்வாறு முதலீடு செய்து ஒரு தொழிலில் அமரும் போது தனக்குக் கிடைக்கக்கூடிய ஊதியம் அம் முதலீட்டிற்குள்ள வட்டியையும் உள்ளடக்கக்கூடிய அளவு அதிகமாயிருந்தால்தான் எந்தத் தொழிலாளியும் அம் முதலீட்டைத் துணிந்து செய்வான். ஒரு சிலருக்கு அம் முதலீட்டிற்கு வேண்டிய பணம் இல்லாமல் இருக்கக் கூடும். அம் முதலீட்டைச் செய்யக்கூடிய வேறு சிலர், அதனுல் போது மான அளவு உயர்ந்த ஊதியம் கிடைத்தால்கூட, அம் முதலீட்டைச் செய்யத் தயங்கலாம்; ஏனெனில், இன்று அம் முதலீட்டைச் செய்வதி லுள்ள தியாகத்திற்கு உயர்ந்த ஊதியம் ஈடாகாது என்று அவர்கள் நினேக்கக்கூடும். மற்ருெரு பிரதேசத்தில் உயர்ந்த ஊதியம் கிடைக்கு மாயின், அது பொதுவாக இளேஞர்களேத்தான் அதிகமாகக் கவரக் கூடும்; ஏனெனில், முதியோர் சாதாரணமாகத் தங்கள் பழக்கவழக்கங் களிலேயே உறுதிப்பட்டவர்களாக இருப்பதோடு மட்டுமன்றி, தாங்கள் ஓய்வு பெறவேண்டிய காலம் அண்மையிலிருப்பதால் அப் பிரதேசத் திற்குச் செல்லத் தூண்டப்படமாட்டார்.

அநேக வேலேகளில், சிறப்பாக அரசாங்க வேலேகளில் புதிதாக அமர்வதற்கு ஏதாவதொருவகைத் தேர்வில் தேறவேண்டியுள்ளது. சில சமயங்களில் வேலேயில் நுழைவதற்கு நுழைவுக் கட்டணமும் செலுத்தவேண்டியுள்ளது. ஆனல், தொழிலாளிகள் தம் நாட்டிற் குள்ளேயே இடம்பெயர்வதற்குச் சட்டபூர்வமான தடைகள் எதுவும்

கிடையாது. எனினும், சில வேலைகளைப் பொறுத்தவரை தொழிற்சங்கம் சில நிபந்தனைகளைத் தொழிலாளிகளுக்கு விதிக்கலாம்; உதாரணமாக, சங்கத்தில் சேர விரும்புவோர் இத்தனை ஆண்டுகள்வரை அத் தொழிலில் பயிற்சிபெறவேண்டுமென்ற நிபந்தனையை அது ஏற்படுத்தலாம். பொதுவாகக் கூறவேண்டுமாயின், பொருளாதார மாறுதல்களுக்கேற்ப விரைவாகவும் பெருமளவிலும் தொழிலாளிகள் இடம்பெயர்வதில்லை.

இரு பெரும் உலக யுத்தங்களுக்கிடைப்பட்ட காலத்தில் பிரிட்டனில் போதுமான அளவு தொழிலாளி இடப்பெயர்ச்சி ஏற்படவில்லை என்பது இதற்குச் சிறந்த சான்ருகும். தெற்கு வேல்சு (South Wales), கிளாஸ்கோ (Glasgow), லங்காஷயர் (Lancashire), டைனிசைட் (Tyneside) போன்ற சில பகுதிகள் '(நிலக்கரி, பருத்தி நெசவுத் தொழில் போன்ற) முக்கியமான தொழில்களையே சார்ந்திருந்தன. இத் தொழில்களில் உற்பத்தியான பொருள்களில் பெருமளவு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டு வந்தது. ஆனல், அப் பொருள்களுக்கேற்பட்ட தேவை, குறிப்பாக அயல்நாடுகளின் தேவை பெருமளவு குறைந்தது. ஆகவே, இப் பகுதிகளிலெல்லாம் மற்றப் பகுதிகளைக் காட்டிலும் கூலிகள் தாழ்ந்தன. இருப்பினும், இப் பகுதிகளில் வேலைசெய்துவந்த தொழிலாளிகள் போதுமான அளவு மற்றப் பகுதிகளுக்கு இடம்பெயரவில்லை. ஏனைய பகுதிகளைக்காட்டிலும் இப் பகுதியில் ஏற்பட்ட வேலையின்மை இரண்டுமடங்கு அதிகரித்தது. எனவே, இப்பகுதிகள் 'தனித்தன்மை' வாய்ந்த அல்லது 'தாழ்த்தப்பட்ட' பகுதிகளாகப் பாவிக்கப்பட்டன. (தற்போது இப் பகுதிகள் 'சீரமைப்புப்' பகுதிகளென அழைக்கப்படுகின்றன.) தற்போதுள்ள சராசரி வேலையின்மைநிலை, இரண்டு உலகப் போர்களுக்குமிடையே இருந்த நிலையைவிட மிகக் குறைவாயிருந்த போதிலும், சில பகுதிகளில், குறிப்பாக இங்கிலாந்தின் வடபகுதியிலும் ஸ்காட்லாந்திலும் ஏனைய பகுதிகளைக்காட்டிலும் உயர்வாகத்தான் உள்ளது.

அப் பகுதிகளில் வாழ்ந்துவந்த தொழிலாளிகள் வேறு பகுதிகளுக்குச் செல்லாமல் அங்கேயே இருந்ததற்குப் பல காரணங்கள் உண்டு. பல ஆண்டுகள்வரை அப் பகுதியிலேயே வாழ்ந்து ஒரு வழியான பழக்கவழக்கங்களில் பழகிவிட்டதால் அவ்விடம்விட்டுச் செல்வதற்கு அவர்களிடம் இயல்பான தயக்கம் இருந்ததுதான் அதற்கு ஒருவேளை முக்கிய காரணமாகும். நிற்க, பிரிட்டனிலுள்ள செழிப்பான பிற பகுதிகளில் குடியிருக்கத் தகுந்த வீடுகள் போதுமான அளவில் இல்லாமலிருந்ததும் அவர்களின் இடப்பெயர்ச்சியைத் தளர்த்தியது. அதோடு, தங்களுடைய பகுதிகளில் வேலை கிடைக்காவிட்டாலும்கூட வேலையின்மையோர் இன்சூரன்சு நிதியிலிருந்தும் அரசாங்கத்திடமிருந்தும் அவர்களுக்கு உதவிசெய்யப்பட்டதால் தாங்கள் வாழ்ந்து

வந்த அப் பகுதிகளிலேயே அவர்கள் தங்கிவிட்டனர். இந்நிலை ஒரு பரம்பரை காலத்திற்குமுன் ஏற்பட்டிருந்திருக்குமானால், அவர்கள் பட்டினி கிடந்திருக்கவேண்டும் அல்லது இரவலர் வேலை நிலையங்களுக்கு அனுப்பப்பட்டிருக்கவேண்டும். அவ்வாறான அவல நிலையை இப்பொழுது யாருமே விரும்புவதில்லை. எனினும், நமது சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்டங்கள் (social security schemes) உழைப்பாளிகளின் இடப்பெயர்ச்சியைத் தளர்த்த முற்படுகின்றன என்பதை நாம் ஒப்புக்கொள்ளத்தான் வேண்டும்.

எனினும், அப்போது உழைப்பாளிகள் இடம்பெயரவேயில்லை என்று நாம் நினைக்கக்கூடாது. போதிய அளவு அவர்கள் இடம்பெயரவில்லை என்றாலும் ஓரளவு அவர்கள் இடம்பெயரத்தான் செய்தனர். 1923ஆம் ஆண்டு ஜூலை மாதத்திலிருந்து 1935 ஜூலை வரை (வேலையற்றோர் உள்ளடங்க) இன்சூரன்சு செய்துகொண்டவர்களில் நிலக்கரிச் சுரங்கத் தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை 1,244,000-லிருந்து 939,000-க்குக் குறைந்தது; பருத்தி நெசவாலைத் தொழிலில் 568,000-ல் இருந்து 442,000-க்குக் குறைந்தது; கப்பல்கட்டும் தொழிலில் 270,000-லிருந்து 157,000-க்குக் குறைந்தது. மாறாக, வியாபாரத்தைச் சார்ந்தோரின் எண்ணிக்கை 1,254,000-லிருந்து 2,007,000-க்கும், கட்டடத் தொழிலைச் சார்ந்தோரின் எண்ணிக்கை 716,000-லிருந்து 977,000-க்குமாக அதிகரித்தன. அதே சமயத்தில் பல்வேறு தொழில்களிலும் வேலைகளிலும் இன்னும் பிற மாறுதல்களும் ஏற்பட்டன. மேலும், தாழ்த்தப்பட்ட பகுதிகளிலிருந்த சில உழைப்பாளிகள் தென் பகுதிகளுக்குச் சென்றனர். எனவே, 1931ஆம் ஆண்டின் மக்கள்தொகைபற்றிய முதல் அறிக்கையில் (14ஆம் பக்கத்தில்) கீழ்க் காணுமாறு எழுதப்பட்டுள்ளது; ' கடந்த பத்து ஆண்டுகளில் ஏற்பட்ட குடியேற்றத்தின் காரணமாக யார்க்ஷையர் (Yorkshire) உட்பட செஷயருக்கு (Cheshire) வடக்கேயுள்ள கவுன்டிகளின் (county) மக்கள்தொகையில் 443,000 பேர் குறைந்துவிட்டனர்; வேல்ஸின் மத்தியப் பகுதியில் 259,000 பேர் குறைந்துவிட்டனர்; மிட்லண்ட்ஸில் 81,000 பேர் குறைந்துவிட்டனர்; கிழக்குப் பகுதியில் 41,000 பேர் குறைந்துவிட்டனர்......தென்கிழக்குப் பகுதியில் 615,000 பேர் குடியிறங்கினர்'.

சமீபகாலத்தில் தொழில்களுக்கிடையேயும், பிரதேசங்களுக்கிடையேயும் தொழிலாளியின் இடப்பெயர்ச்சி தொடர்ந்து ஏற்பட்டு வந்துள்ளது. உதாரணமாக, தற்போது பருத்தித் தொழிலைச்சார்ந்த தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை 200,000-க்கும் குறைவு; மாறாக, கட்டடத் தொழிலில் தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கை 1,600,000-க்கு அதிகரித்துள்ளது. பொறியாண்மைத் தொழிலைச் சார்ந்தோரின்

எண்ணிக்கை பெருமளவில் பெருகியுள்ளது. 1931-க்குப் பின் மிட்லண்டின் மக்கள்தொகை 20 சதவீதத்திற்குமேல் அதிகரித்துள்ளது ; ஆனால், வேல்ஸின் மக்கள்தொகை அப்படியேதானிருக்கிறது.

பொதுவாகப் பல நவீன நாடுகளில் பொருளாதார நிலைகளில் ஏற்படும் மாறுதல்களுக்கேற்ப தொழிலாளியின் இடப்பெயர்ச்சி போதுமான அளவு ஏற்பட்டுள்ளது. பொருளாதார நிலைகளில் மாறுதல் ஏற்படும்போது ஒரு வேலையினின்று, அல்லது ஒரு தொழிலிலிருந்து, அல்லது ஒரு பிரதேசத்திலிருந்து இடம்பெயரும் தொழிலாளிகள் ஆண்டொன்றுக்கு ஒரு சிறிய விகிதத்தில்தான் இருப்பர். அதிக விகிதாசாரத்தில் அவர்கள் இடம்பெயர்வது விதிவிலக்கேயாகும் என்பதை நாம் நினைவுகொள்ளவேண்டும். தொழிலாளிகளில் இடம்பெயர்வதற்கான சக்தியும் மனமும்கொண்ட ஒருசிலர்தாம் இடம்பெயர்வர். பெரும்பாலானோர் தாங்கள் செய்துவந்த தொழிலையே செய்ய விரும்புவர் ; அதோடு தாங்கள் வாழ்ந்துவந்த இடத்தைவிட்டுச் செல்வதற்குத் தயங்குவர். எனினும், சூழ்நிலைகளில் ஏற்படும் மாறுதல்களுக்கேற்பத் தொழிலாளியின் இடப்பெயர்ச்சி சரிப்படுத்தப்படுகிறதென்று கூறலாம். உதாரணமாக, வடபகுதியிலுள்ள மக்கள் தென்பகுதிக்கு இடம்பெயரவேண்டுமென வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது வடபகுதியிலுள்ள மக்களில் சிலர் தென்பகுதி நோக்கி ஓரளவு தூரமும், மிட்லண்ட்ஸின் வடபகுதியிலுள்ளோர் தெற்கு நோக்கியும் அலைஅலைபோல் செல்வதன்மூலம் பொதுவாகத் தென்பகுதிக்கு வேண்டிய மக்கள் வந்துவிடுவர். வேலைகளுக்கிடையேயும் இதுபோன்ற இடப்பெயர்ச்சி ஏற்படக்கூடும். உதாரணமாக, நிலக்கரித் தொழில் சுருக்கமடைவதாகவும் மோட்டார் தொழில் விரிவடைவதாகவும் வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது நிலக்கரித் தொழிலிலுள்ள ஒருசிலர்தாம் சிறந்த மோட்டார் தொழிலாளிகளாக மாறுவதற்கு இயலும். இருந்தபோதிலும், சுரங்கத் தொழிலாளிகளில் சிலர் கட்டடம் கட்டும் தொழிலாளிகளாக மாறவும், வேறு சிலர் அத்தொழிலில் லாரி ஓட்டுவோராக மாறவும் முடியுமாதலால் பொதுவாக இடப்பெயர்ச்சி போதுமான அளவினதாயிருக்கக்கூடும். இறுதியாக, வேலைகளுக்குள்ளும் தொழில்களுக்குள்ளும் ஏற்படும் இடப்பெயர்ச்சிக்குச் சாதகமாக, ஏற்கெனவே வேலையிலுள்ளோர் ஓய்வுபெறவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது ; சில சமயங்களில் வேலையிலுள்ளோர் இறந்துவிடுவதுண்டு. அப்போது அவர்களையெல்லாம் ஈடுசெய்யும் முறையில் பள்ளிகளிலிருந்தும் கல்லூரிகளிலிருந்தும் வெளிவரும் இளைஞர்களும் பெண்களும் அவ் வேலைகளில் அமர்வர். ஆனால், இது உண்மையில் இடப்பெயர்ச்சி ஆகாது. குறிப்பிட்டதொரு வேலையில் அனுபவமிக்க முதிய தொழிலாளி மற்றொரு புதிய வேலைக்குச் செல்வதைக்காட்டிலும், புதிதாக வேலைக்கு வருவோர் தங்களுக்கு விருப்பமான வேலைக்குச்

செல்வது எளிது. புதிதாக வேலைக்கு வருவோர் பல்வேறு தொழில் களிலும் வேலைகளிலும் ஏதாவதொன்றில் அமரமுடியும். அவ்வாறு அவர்கள் அமரும்போது எந்த வேலையில் அல்லது தொழிலில் அவர்கள் அமரவேண்டுமென்று நுகர்வோர் விரும்புகின்றனரோ அதில்தான் அமர்வர். ஏனெனில், அவர்களுக்குச் செழிப்பான எதிர்காலத்தைத் தருவது நுகர்வோரே. இவ்வாறு வேலையை அவர்கள் தேர்ந்தெடுப்ப தற்கு அரசாங்கம் பல வழிகளில் உதவியாயிருக்கலாம். எவ்வாறெனில், சிறுவர்களுக்கு எந்தத்துறையில் இயல்பான உள் ஆற்றல் உண்டு என்பதை அறிவதற்கு அரசாங்கம் பல பணிகளுக்கான தேர்வுகளை நடத்தலாம். மேலும், வேலைத் தகவல் நிலையங்களின் (Employment Exchange) அலுவலகர்களும் ஏனையோரும் பல்வேறு துறைகளிலுள்ள வேலை முன்னேற்ற வாய்ப்புகளைப்பற்றியும் கூலி விவரங்களைப்பற்றியும் அறிந்து, தங்களுடைய குழந்தைகள் எந்த வேலையில் அமர்ந்தால் நன்று என்பதைப்பற்றிப் பெற்றோர்களுக்கு ஆலோசனை கூறலாம்.

மக்கள்தொகை பெருகும்போது, வேலைகளுக்குள்ளும் தொழில் களுக்குள்ளும் ஏற்படவேண்டிய இடப்பெயர்ச்சி முழு அளவிற்கு ஏற்பட முடியும் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. எவ்வாறெனில், இடப்பெயர்ச்சி அவசியமாகும்போது ஒரு தொழிலில் அல்லது வேலையில் உள்ளோரை வேண்டிய தொழிலுக்கு அல்லது வேலைக்கு அனுப்புவதற்குப் பதிலாகப் புதிதாக வேலையில் அமரவேண்டியோரை அனுப்புவது எளிது. இவ்வாறான இடப்பெயர்ச்சிக்குப் பிரிட்டனிலிருந்த சில நிகழ்ச்சிகளைத் தர முடியும். 1881-ல் வேலையில் அமர்ந்திருந்தோரின் மொத்த எண்ணிக்கை 17,739,000. இதில் பயிர்த் தொழிலைச் சார்ந்திருந்தோர் 1,593,000 பேர். ஆனால், போக்குவரத்துத் துறையிலும் பயிர்த்தொழில் நுட்பத்திலும் பின்பு ஏற்பட்ட முன்னேற்றங்களின் விளைவாகத் தனக்கு வேண்டிய உணவுப் பொருள்களைத் தானே உற்பத்தி செய்வதைக் காட்டிலும் வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்வதே மலிவான தாயிற்று. அதன் விளைவாக 1931-ல் வேலை செய்தோரின் மொத்த எண்ணிக்கை 21,055,000ஆக அதிகரித்துவிட்டபோதிலும்கூட, பயிர்த் தொழிலைச் சார்ந்தோரின் எண்ணிக்கை 1,194,000-க்கு குறைந்து விட்டது. அதாவது, வேலையிலிருந்த ஒவ்வொரு 10,000 பேருக்கும் பயிர்த்தொழிலைச் சார்ந்தோர்மட்டும் 1,250-லிருந்து 567 ஆகக் குறைந்துவிட்டனர். எனினும், மொத்தத்தில் பயிர்த்தொழிலைச் சார்ந்தோரின் எண்ணிக்கை 399,000 தான் குறைந்தது. அப்போது சில தொழில்கள் மிக விரைவாக வளர்ச்சிபெற்று வந்தன. உதாரணமாக, உலோகங்கள், பொறிகள் போன்ற பொறியாண்மைப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்துவந்த தொழில்களில் உழைப்பாளிகளின் எண்ணிக்கை 927,000-லிருந்து 2,412,000-க்கு அதிகரித்தது. அதாவது, வேலை செய்துவந்த ஒவ்வொரு 10,000 பேருக்கும் இத்

தொழில்களில் ஈடுபட்டிருந்தோர் மட்டும் 725-லிருந்து 1,145-க்கு அதிகரித்தனர். புதிதாக வேலையில் அமர்ந்தோரில் பெரும்பான்மையோர் .இத் தொழில்களில் அமர்ந்ததே இவ்வதிகரிப்பிற்குக் காரணமாகும். விரிவடையும் தொழில்களுக்கு வேண்டிய தொழிலாளிகளைப் பெறுவதற்குத் தொழிலாளிகள் தொழில்விட்டுத் தொழில் இடம் பெயர வேண்டியிருப்பதால், மக்கள்தொகை பெருகாமல் அப்படியே இருந்தாலும் சரி அல்லது குறைந்துகொண்டு சென்றாலும் சரி தொழில்களுக்குள் தொழிலாளிகளின் எண்ணிக்கையைச் சரிக்கட்டல் தடைப்படும். பிரிட்டன் இந்நிலையில்தான் சமீபகாலம்வரை இருந்தது. 1930 முதல் 1939 வரை பிறப்பு வீதம் குறைவாயிருந்தும் அதன் விளைவாக வேலை செய்யும் வயதை அடைந்தோரின் எண்ணிக்கை குறைவாயிருந்ததுமே இதற்குக் காரணம். ஆனால், 1942 முதல் 1947 வரை பிறப்பு வீதம் அதிகரித்தது ; பின் 1955ஆம் ஆண்டிற்குப் பின் அவ்வீதம் அதிகரித்துக்கொண்டேதான் இருக்கிறது. எனவே, பல்வேறு தொழில்களுக்கிடையே உழைப்பாளிகள் வேண்டிய அளவு மாறுவதற்கும் வேலையைச் சரிக்கட்டுவதற்கும் வாய்ப்பு அதிகரிக்கும் என நம்பலாம்.

3. நிலத்தின் இடப்பெயர்ச்சி
(The Mobility of Land)

நிலத்திலுள்ள மண்ணை இடம்பெயர்க்க முடியும் ; நதிகளின் ஓட்டத்தை மாற்ற முடியும் ; தோண்டி எடுக்கப்பட்ட கனிப்பொருள்களை இடம்பெயர்க்க முடியும் என்பதையெல்லாம் ஒப்புக்கொள்ளலாம். ஆனால், நிலத்தை அப்படியே ஓரிடத்திலிருந்து மற்றோரிடத்திற்கு இடம் பெயர்ப்பதாகக் கூறினால் அது மடத்தனமான கூற்றாகும்.

ஏனெனில், நிலத்தின் பரப்பளவைக் கொண்டுதான் நிலத்தை நாம் அளவிடுகின்றோம். ஆனால், நிலத்தின் பரப்பளவைக்காட்டிலும் அதனுடைய உற்பத்தி வளமே முக்கியமானதாகும். குறிப்பிட்டதொரு நிலப் பகுதியின் உற்பத்தி வளத்தை அதிகரிக்கவும் குறைக்கவும் முடியும்.

'நிலம்' என்ற சொல் இயல்பான அழிக்கமுடியாத வளத்தை மட்டும் குறிப்பிடுவதாகச் சில சமயங்களில் வரையறுக்கப்படுகிறது. ஆனால், இந்த வரையறையை ஏற்றுக்கொள்வதால் பயனில்லை என்றே தோன்றுகிறது. உண்மையில் நிலம் என்று நாம் பொதுவாக அழைப்பதனைத்தும் பெரும்பாலும் மனிதனால் ஆக்கப்பட்டதே. இயல்பான நிலத்தில் மனிதன் செய்யும் 'செப்பங்களை.' அதிலிருந்து பிரிக்க இயலாது. நிலத்தைப் பூச்சிகளிலிருந்து பாதுகாக்கவும்,

அதற்கு வேண்டிய உரமிட்டு, வடிகால் வெட்டி அதனுடைய உற்பத்தி வளத்தைப் பேணவும் அதில் அடிக்கடி நாம் முதலீடு செய்யவேண்டியுள்ளது. இம் முதலீட்டை நாம் அதிகரித்தால் பொதுவாக அதன் உற்பத்தி வளம் அதிகரிக்கும். எனவே, நாம் 'நிலம்' என்று எவற்றையெல்லாம் கருதுகின்றோமோ அவற்றையெல்லாம் உண்மையில் முதல் எனவே கருதுதல் வேண்டும்.

நிலத்தைச் செப்பனிடும்போது ஒரு பகுதியிலுள்ள நிலத்திற்கு முன்பைவிட அதிகமாயும் மற்றொரு பகுதியிலுள்ள நிலத்திற்குக் குறைவாகவும் முதலீடு செய்தால் முன்பகுதியின் நிலவளம் அதிகரிக்கும்; பின் பகுதியின் நிலவளம் அவ்வளவாக அதிகரிக்காது.

இவ்வாறாக, நிலத்திற்கு வேண்டிய நீர்ப்பாசன வசதியை அளிப்பதன்மூலமாயும் இன்னும் பிறவழிகளிலும் அதன் இயற்கை வளத்தினை மனிதன் அதிகரிக்க முடியும்; எனினும், மிதவெப்ப மண்டலத்திலுள்ள நிலத்திற்கு மிக வெப்பமான சீதோஷ்ணத்தைக் கொடுக்க இயலாது. அல்லது சுரங்கத்திலிருந்து கனிப் பொருள்களை வெட்டி எடுக்காமல் அதை ஓரிடத்திற்கு அனுப்ப முடியாது. எனவே, பூமியின் நிலப் பகுதிகளில் இயற்கை வளம் ஒரே மாதிரியாயில்லாமல் இடத்திற்கு இடம் வெவ்வேறாக உள்ளது என்பது மிக முக்கியமானதோர் உண்மையாகும். தொழிலிடச் செறிவை நான் விளக்கியபோது இதிலுள்ள சில முக்கியமான காரியங்களைப்பற்றி விவரித்துள்ளேன்.

சில நிலங்கள் கிட்டத்தட்டத் 'தனிப்பயனுள்ள'வைகளாய் இருக்கின்றன. உதாரணமாக, ஐரோப்பாவின் வட பகுதியிலுள்ள பெரும்பாலான நிலங்கள் காடுகளாகவேதாம் உள்ளன. இக் காடுகளை அழித்துப் பண்படுத்தி, தானியங்களை விளைவிக்க முடியாது; ஏனெனில், தானியங்களை விளைவிப்பதற்குப் போதுமான வளம் அங்குக் கிடையாது. ஆஸ்திரேலியாவின் உட்பகுதி நிலத்திலெல்லாம் கால்நடைகளைமட்டுமே மேய்க்க முடியும்; ஏனெனில், இப் பகுதியில் மழை மிகக் குறைவு; அதுவும் பருவத்தில் பெய்வதில்லை. எனினும், பொதுவாக எல்லா நிலமுமே பல்வகைப் பயனுடையவைதாம் என்று கொள்ளலாம். எந்த நிலத்திலும் கட்டடம் கட்டமுடியும். டேகன்ஹாமிலுள்ள (Dagenham) சதுப்பு நிலத்தில் காங்கிரீட் குவியல்கள்மேல் கம்பீரமாக எழும்பியுள்ள ஃபோர்டு தொழிற்சாலை இதற்கு ஓர் எடுத்துக்காட்டாகும். சாகுபடி செய்யப்படும் நிலத்தில் புல் வளர்க்கவும் கால்நடைகளை மேய்க்கவும்கூடும். குறிப்பிட்டதொரு நிலத்தின் பயன் அதனுடைய தட்பவெப்ப நிலையாலும் இயற்கை மண்வளத்தாலும் வரையறுக்கப்படுகின்றது. இந்த வரையறைக்குள் அந் நிலத்தை எந்த உபயோகத்திற்கும் பயன்படுத்த முடியுமாதலால் அது தனிப்

பயனுடையதாகாது. ஓர் உபயோகத்திற்குப் பயன்படும் நிலத்தை மற்றோர் உபயோகத்திற்கு மாற்றுவதற்கு ஓரளவு முதலீடு தேவைப் படலாம். அதோடு, ஒரு குறிப்பிட்ட பண்டத்தின் விளைச்சலை அதிகரிக்க வேண்டுமாயின் குறிப்பிட்டதொரு காலம் தேவைப்படலாம். உதாரணமாக, ஆரஞ்சுச் செடி அல்லது காப்பிச் செடி பலன் தருவதற் குச் சில ஆண்டுகள் ஆகின்றன.

1784ஆம் ஆண்டிற்கும் 1914ஆம் ஆண்டிற்கும் இடையில் பிரிட்டனில் தானியங்களை விளைவிப்பதற்குப் பயன்பட்ட நிலங்கள் மேய்ச்சல் நிலங்களாக மாற்றப்பட்டன. நிலத்தை ஒரு பயனிலிருந்து மற்றொரு பயனுக்கு மாற்றுவதற்கு இது சிறந்ததோர் எடுத்துக் காட்டாகும். அவ்வாண்டுகளில் கோதுமை உற்பத்தி செய்யப்பட்ட நிலம் 3·8 மில்லியன் ஏக்கரிலிருந்து 1·9 மில்லியன் ஏக்கருக்குக் குறைந்தது. பார்லி விளைவிக்கப்பட்ட நிலம் 2·5 மில்லியன் ஏக்கரி லிருந்து 1·9 மில்லியன் ஏக்கருக்குக் குறைந்தது. ஆனால், மேய்ச்சல் நிலம் 23·7 மில்லியன் ஏக்கரிலிருந்து 27·4 மில்லியன் ஏக்கருக்கு அதிகரித்தது. சமீப காலத்தில் கோதுமை விளைச்சல் நிலம் மறுபடியும் 2 மில்லியன் ஏக்கருக்கு அதிகரித்துள்ளது; பார்லி பயிராகும் நிலம் இதைக்காட்டிலும் அதிகரித்துள்ளது. ஆனால், மேய்ச்சல் நிலம் (கரடு முரடான 17,000 ஏக்கர் மேய்ச்சல் நிலத்தையும் சேர்த்து) 36 மில்லியன் ஏக்கருக்கு அதிகரித்துள்ளது. 1913-ல் சர்க்கரை பீட்ரூட் (sugar-beet) விளைவிக்கப்பட்ட நிலப்பரப்பு 4,000 ஏக்கர்தான்; ஆனால், அர சாங்கம் சர்க்கரை பீட்ரூட்டிற்கு அளித்த மானியத் தொகையின் காரண மாக இன்று 440,000 ஏக்கர் நிலத்தில் அது விளைவிக்கப்படுகிறது. முள்ளங்கி பயிராக்கப்பட்ட நிலம் 1913-ல் 1,486,000 ஏக்கரிலிருந்து இன்று 500,000 ஏக்கருக்குக் குறைந்துவிட்டது.

4. முதலின் இடப்பெயர்ச்சி (The Mobility of Capital)

ஒரு நாட்டிலுள்ள மூலதனத்தில் கட்டடங்களும் உற்பத்தித் தள வாடங்களும்தாம் பெருமளவில் உள்ளன. ஓரிடத்திலுள்ள உற்பத்தித் தளவாடங்களைப் பிரித்தெடுத்து அவற்றை மற்றோரிடத்திற்குக் கொண்டுசென்று நிறுவமுடியும். ஆனால், அவ்வாறு இடப்பெயர்ச்சி செய்வதால் ஏற்படக்கூடிய பலனைக்காட்டிலும் அதற்கேற்படும் செலவுகள் அதிகமாகலாம். அதுபோன்றே, உறுதியான கட்டடங்களை இடம் பெயர்ப்பதும் பயனற்றதாகும். மேலும், இம் முதற்பொருள் கருவிகளெல்லாம் பெரும்பாலும் தனிப் பயனுடையவை. ஒரு குறிப் பிட்ட உபயோகத்திற்காக உருவாக்கப்பட்ட காரணத்தால் ஒரு முதற் கருவிப் பொருளை மற்றோர் உபயோகத்திற்கு மாற்றுவதால் பயனில்லை.

இருப்பினும், இதற்குச் சில விதிவிலக்குகளும் உள்ளன. கார்களை அல்லது விவசாய இயந்திரங்களை உற்பத்தி செய்வதற்கென்று செய்யப்பட்ட உற்பத்தித் தளவாடங்களைத் திருத்தி அமைத்துப் போர்க் கருவிகளை உற்பத்தி செய்யப் பயன்படுத்த முடியும் என்று கூறப்படுகிறது. ஆனால், பெரும்பாலும் ஒரு முதற்கருவிப் பொருள் எந்த உபயோகத்திற்கென்று செய்யப்பட்டதோ அதற்குத்தான் பயன் படுத்தப்படும்; இல்லையேல், அது பிரிக்கப்பட்டு பாகம் பாகமாக விற்கப்படும்.

எனினும், மூலதனத்தின் இடப்பெயர்ச்சி நாம் கருதுவதைக் காட்டிலும் அதிகமாக உள்ளது.

ஒரு கட்டடம் அல்லது உற்பத்தித் தளவாடங்கள் எந்த 'நோக்கத் திற்காக' அமைக்கப்பட்டனவோ, அந்த நோக்கத்திற்கன்றி வேறு பல பொருள்களை அல்லது பணிகளைச் செய்யவும் பயன்படக்கூடும். இவ்வாறாக, ஒருவகைக் கடைக்காகக் கட்டப்பட்ட கட்டடத்தில் மற்றொருவகைக் கடையை நடத்தமுடியும்; குறிப்பிட்டதொரு தொழிலை நடத்துவதற்கென்று கட்டப்பட்ட தொழிற்சாலைக் கட்டடத்தில் மற்றோர் தொழிலை நடத்தமுடியும்; ஓர் அலுவலகக் கட்டடத்தில் மற்றோர் அலுவலைச் செய்யமுடியும். பொறியாண்மைத் தொழிலில் பல்வேறு பொருள்களை உற்பத்தி செய்யமுடியும்; அப்போது ஒருவகைப் பொருளை முன்பைவிட அதிகமாயும் மற்றொரு வகைப் பொருள்களை குறைவாயும் உற்பத்தி செய்வது சாத்தியமானதே. மெல்லிய இழை யாகவும் முரட்டு இழையாகவும் நூற்பதற்கேற்ப, நூற்கும் கதிர்களைச் சரிப்படுத்திக்கொள்ளலாம்; சில சமயங்களில் பஞ்சிற்குப் பதிலாக மற்றொரு கச்சாப்பொருளைக்கூடப் பயன்படுத்த முடியும்.

பல மூலப்பொருள்களும் உற்பத்திப் போக்கிலுள்ள பொருள்களும் (intermediate products) பல்வேறு தொழிற்சாலைகளுக்குப் பயன் படக்கூடியனவாக உள்ளன. இவைகளை உற்பத்திசெய்யும் உற்பத்தித் தளவாடங்கள் தனிப்பயனுடையவைகளாயினும், அத் தளவாடங்கள் உற்பத்தி செய்யும் இப் பொருள்கள் பல்வகைப் பயனுடையவைகளா கின்றன. உதாரணமாக, ஓர் எஃகு தொழில் உற்பத்தி செய்யும் எஃகு பொருள்கள் ரயில்பாதை அமைக்கப்படுவதற்கு அல்லது கப்பல் கட்டுவதற்கு அல்லது காரையோ இயந்திரத்தையோ செய்வதற்குப் பயன்படலாம். போக்குவரத்துத் துறையிலுள்ள ரயில்களும் லாரிகளும் எந்தப் பொருளையும் ஏற்றிச்செல்ல பயன்படலாம். சில தொழிற்சாலை களுக்கு ஏன் மற்றவைகளைக்காட்டிலும் அதிக மின்சாரம் அல்லது இயக்கும் சக்தி அளிக்கப்படுகிறது என்பது தெளிவாகிறது. இவ்வாறாக, ஒரு நாட்டிலுள்ள நிலைமுதற்கருவிப் பொருள்கள் பெரும்

பாலும் ஒரேவிதமான பொருளை உற்பத்தி செய்துகொண்டிருக்க அல்லது ஒரேவிதப் பணியைச் செய்துகொண்டிருக்க, அந் நாட்டின் உற்பத்திச் சேர்மானங்களை விரைவாக மாற்றமுடியும்.

நாளடைவில் தேய்மானம் அடையும் ஒருவகை முதற்கருவிப் பொருளை அதேவகை முதற்கருவிப் பொருளைக்கொண்டுதான் ஈடுசெய்ய வேண்டுமென்ற அவசியமில்லை. உதாரணமாக, தனது முதற்கருவிப் பொருளை அழியாது பராமரிக்க விரும்பும் தொழில் முயல்வோன், அதை ஈடுசெய்வதற்கென்று தனது வருவாயில் ஒரு பகுதியை ஒதுக்கி வைப்பான். இவ்வாறு அவன் ஒதுக்கிவைக்கும் பணம் உருப்பெரு மூலதனமாகும் (free capital). இம் மூலதனத்தைக்கொண்டு, தனக்கு அதிக இலாபகரமாயிருக்கக்கூடிய முதற்கருவிப் பொருளை அவன் வாங்குவான். கட்டடங்களும் உற்பத்தித் தளவாடங்களும் நீண்ட 'ஆயுள்' உடையவை என்பது உண்மைதான். எனினும் மக்கள்தொகை அதிகரிக்கும்போது எவ்வாறு பல்வேறு தொழில்களின் நிலவரங்களுக்கேற்ப உழைப்பைச் சரிக்கட்டமுடிகின்றதோ, அவ்வாறே முதலீடு செய்வதன்மூலம் இருக்கின்ற முதற்கருவிப் பொருள்களை அதிகரிக்கும்போது, அவைகளைப் பல்வேறு தொழில்களுக்கிடையே மாற்றியமைக்க முடியும். உற்பத்திப் போக்கிலுள்ள பொருள்களைக் கொண்ட மூலதனமும் நுகர்வோரிடமுள்ள மூலதனமும் குறைந்த 'ஆயுள்' உடையன. அவை தேய்மானம் அடையும்போது வேறு வகையான மூலதனத்தால் அவை ஈடுசெய்யப்படும்.

5. அரசாங்கக் கொள்கையும் உழைப்பாளிகளின் இடப்பெயர்ச்சியும்

அரசாங்கக் கொள்கை தொழிலாளிகளின் இடப்பெயர்ச்சியைப் பல வழிகளில் பாதிக்கலாம்.

அரசாங்கம் இளைஞர்களுக்கும் பெண்களுக்கும் அளிக்கும் தொழில் நுட்பப் பயிற்சியும் தொழில் வழிகாட்டலும் (vocational guidance) தொழிலாளிகளின் இடப்பெயர்ச்சியை ஊக்குவிக்கின்றன.

எல்லா மக்களுக்கும் சொந்த வீடுகள் இருப்பது பொதுவாக நல்லதுதான். ஆனால், அது தொழிலாளிகளின் இடப்பெயர்ச்சியைத் தடைசெய்யக் காரணமாயிருக்கலாம். சொந்த வீடுள்ள ஒருவன் தனது வீட்டை விற்றுவிடுவதற்குத் தயங்கலாம்; அல்லது தகுந்த விலையில் அதை வாங்குவதற்கு ஆள் இல்லாமலிருக்கலாம். அப்போது அவன் மற்றொரு பிரதேசத்திற்குச் சென்று வேலைசெய்ய விரும்பாமலிருக்கக் கூடும்.

வேலையின்மையில் இருக்கும்போது ஒருவன் பெறுகின்ற பண உதவி, அவன் மற்றொரு மாவட்டத்திற்குச் சென்று வேலையில் அமர்ந்து பெறக்கூடிய கூலியைக்காட்டிலும் தாழ்வாக இல்லையெனில், இருக்கின்ற இடத்திலேயே இருந்து காலத்தை கழித்துவிடலாம் என்று அவன் நினைக்கக்கூடும்.

மற்றொரு மாவட்டத்தில் தனக்குக் கிடைக்கின்ற வேலையை ஏற்றுக் கொள்ள மறுப்பவனுக்கு அரசாங்கம் உதவிசெய்யக்கூடாதென்று கருதுவோரும் உள்ளனர்.

வேலையில்லாத் தொழிலாளி பிறிதோர் இடத்திற்குச்சென்று ஒரு வேலையை ஏற்றுக்கொள்ளவோ அல்லது வேலைதேடவோ முயலும்போது ஏற்படும் செலவுகளுக்காக வேலைத் தகவல் நிலையம் தேசீய இன்சூரன்சு நிதியிலிருந்து பணம்பெற்று அவனுக்குக் கொடுக்க முடியும். வேலையற்றோர் அடையக்கூடிய வேறுவகையான வேலைகளுக்குப் பயிற்சி பெறுவதற்காகவும் அப் பணத்தைச் செலவிடலாம்.

அரசாங்கம் எந்த அளவிற்குத் தொழில் இடச்செறிவைக் கட்டுப் படுத்தவேண்டும் என்பது ஒரு முக்கியமான பிரச்சினையாகும்.

தொழில் முயல்வோன் எந்த இடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தால் தனக்கு இலாபவாய்ப்பு அதிகமாயிருக்குமோ அந்த இடத்தைத்தான் தேர்ந்தெடுப்பான். ஆனால், அவ்வாறு செய்யும்போது அவனுடைய கணிப்பில் இடம்பெறாத 'சமூகச் செலவுகள்' (social costs) ஏற்படலாம். உதாரணமாக, விரைவாக வளர்ச்சியடைந்துவரும் ஒரு மாவட்டத்தில் தனது தொழிலைத் தொடங்கி, அதற்கு வேண்டிய தொழிலாளிகளைப் பிற இடங்களிலிருந்து பெறுகின்றான் என்று வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது அவ்விடத்தில் பெருகிவரும் மக்களுக்கு வேண்டிய வீடுகள், சாலைகள், பள்ளிகள், மருத்துவமனைகள், மின்சார நிலையங்கள், மின்சாரக் கம்பிகள், குழாய்கள், தேபிள்கள் ஆகிய வசதிகளையெல்லாம் செய்துகொடுக்க வேண்டியுள்ளது. மாறாக, ஓரளவிற்கு வேலையின்மை நிலவுகின்றதொரு மாவட்டத்தை அவன் தேர்ந்தெடுத்தால் அங்கு முழுச் சக்திக்குக் குறைவாகப் பயன்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் அவ் வசதிகள் இப்பொழுது முழுச் சக்திக்கும் பயன் படும். புதிதாக அவ் வசதிகளைச் செய்துகொடுக்கவேண்டிய அவசியமில்லை. எனவே, சமுதாயத்தின் கண்ணோட்டத்தினின்று பார்க்குமிடத்து வேலையின்மை நிலவும் மாவட்டத்தை அவன் தேர்ந்து கொள்ளுமாறு செய்வதே சிறந்ததாகிறது. ஏனெனில், இருக்கின்ற வசதிகளைப் பெருக்குவதற்குச் செலவிடப்பட்டிருக்கக்கூடிய மூல தனத்தை இப்பொழுது பிற காரியங்களுக்காகப் பயன்படுத்தக்கூடும்.

மேலும், அம் மாவட்டத்தை அவன் தேர்ந்தெடுக்கும்போது உழைப்பாளிகளை அவனது தொழிலுக்கு இடம்பெயரச் செய்வதற்குப் பதிலாக அங்குள்ள உழைப்பாளிகளுக்கே அவன் வேலைகொடுப்பான். தொழிலாளிகள் தாங்கள் வாழ்ந்துவரும் இடத்திலேயே இருக்க விரும்பும்போது மற்ருெரு மாவட்டத்தில் அவன் தொழிற்சாலையை அமைத்து உழைப்பாளிகளுக்குச் செய்யக்கூடிய பணியைக்காட்டிலும் அம் மாவட்டத்தில் உள்ள தொழிலாளிகளுக்குச் செய்யும் பணியே சிறந்த பணியாகும்.

எனவே, அரசாங்கம் தொழிலிடச் செறிவைக் கட்டுப்படுத்தவேண்டியுள்ளது. பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் இவ்வாறே செய்கிறது. எவ்வாறெனில், சில பகுதிகளை அது 'அபிவிருத்திப் பகுதிகளாகப்' பட்டியலிட்டுள்ளது.[1] இப் பகுதிகளில் தொழில்களை நிறுவுவதற்குப் பல தூண்டுகோல்களை அது அளிக்கிறது.

வர்த்தக போர்டு (Board of Trade) இப் பகுதிகளில் தொழிற்சாலைகளைக் கட்டி உகந்த தொழில்களுக்கு அவற்றை வாடகைக்கு விடுகிறது. இத் தொழிற்சாலைகளெல்லாம் 'வர்த்தக நிலையமாகத்' (trading estates) தொகுக்கப்பட்டுள்ளன. இவைகளுக்கு வேண்டிய போக்குவரத்து வசதி, மின்சார வசதி, இன்னும் பிற வசதிகள் எல்லாம் அளிக்கப்பட்டுள்ளன.

சாதாரண வழிகளில் மூலதனம் அடைய முடியாத நிறுவனங்களுக்குக் கருவூலத்தின் வழியாக அரசாங்கம் கடன் கொடுத்தோ அல்லது மானியத்தொகை அளித்தோ உதவலாம்.

தொழிற்சாலைகள் 5,000 சதுர அடி பரப்பிற்குமேல் விரிவடைவதற்கும் புதிய தொழிற்சாலைகளை அமைப்பதற்கும் வேண்டிய இடத்

[1] 1945ஆம் ஆண்டின் தொழில் பகிர்வுச் சட்டப்படி (Distribution of Industry Act, 1945) பட்டியலில் இடம்பெற்ற அபிவிருத்திப் பகுதிகளின் விவரம் வருமாறு: நார்த்தம்பர்லண்டிலும் டர்ஹாமிலும் உள்ள சுரங்கப் பகுதிகள் கடற்கரைப் பகுதிகள்; மேற்கு கம்பர்லாண்ட்; தென் வேல்சு; மன்மவுத்ஷையர்; ரெக்ஸ்ஹாம்; தென் லங்காஷயர்; மெர்ச்சிசைட்; (1953 மார்ச் முதல்) வடகிழக்கு லங்காஷயர். ஸ்காட்லாந்தில் அப் பகுதிகளின் விவரம்: கிளேட் பள்ளத்தாக்கிலும் அதைச் சுற்றிலுமுள்ள தொழிற்சாலைப் பகுதிகள்; டண்டி; ஹைலாண்டின் எல்லாப் பகுதிகளும்.

1960ஆம் ஆண்டின் தொழில் பகிர்வுச் சட்டம் நீக்கப்பட்டு, அதற்குப் பதிலாக தல அரசாங்கச் சட்டம் அமலாகியது. இப் புதிய சட்டப்படி பெருமளவிலும் இடைவிடாமலும் வேலையின்மை நிலவக்கூடிய சிறு மாவட்டங்களையெல்லாம் அபிவிருத்திப் பகுதிகளாகக் கொண்டுவரும் அதிகாரம் வர்த்தக போர்டுக்கு அளிக்கப்பட்டுள்ளது. தற்போது (ஏப்ரல் 1963) அவ்வாறான மாவட்டங்கள் சுமார் 180 உள்ளன. இவற்றில் பெரும்பாலானவை முந்திய பெரு அபிவிருத்திப் பகுதிகளில் ஏற்கெனவே உள்ளவையாகும்.

திற்கு அனுமதி (licence) வேண்டியுள்ளது. அபிவிருத்திப் பகுதிகளுக்கெல்லாம் இந்த அனுமதி உடனடியாகக் கொடுக்கப்படுகிறது. மாருக, கிரேட்டர் லண்டன் (Greater London), பர்மிங்ஹாம் (Birmingham) போன்ற நெருக்கடிமிக்க பகுதிகளுக்கு இவ்வனுமதி மறுக்கப்பட்டிருக்கிறது.

இந்த நடவடிக்கைகளின் விளைவாக 1945ஆம் ஆண்டிலிருந்து 1962-க்குள் கட்டிய புதிய கட்டடங்களின் நிலப்பரப்பும் பழைய கட்டடங்களின் விரிவாக்கப்பட்ட பரப்பும் சேர்ந்து 567 மில்லியன் சதுர அடிகளாக உள்ளன. இதில் அபிவிருத்திப் பகுதிகளில்மட்டும் 260 மில்லியன் சதுர அடி, அதாவது 46 சதவீதம் உள்ளன. ஆனல், நாட்டிலுள்ள மொத்த பொறிவழியாக்கத் தொழிலாளிகளில் 20 சதவீதம் பேர்தாம் இப் பகுதிகளில் உள்ளனர்.

மக்கள் வாழும் இடங்களிலேயே வேலை தரக்கூடிய கொள்கை எந்த அளவிற்கு அமலாக்கப்பட வேண்டுமென்பது அந்தந்தத் தொழிலின் சூழ்நிலைகளைப் பொறுத்ததாகும். ஒரு மாவட்டத்தில் கச்சாப் பொருள்கள் அருகில் கிடைக்கும்போது அதனல் ஏற்படக்கூடிய சிக்கனம் சமூகச் செலவுகளைக்காட்டிலும் அதிகமாயிருக்கலாம். ஒரு சுரங்கத்திலுள்ள கனிப்பொருளனைத்தும் வெட்டி எடுக்கப்பட்டபின், அச் சுரங்கத்திற்கருகில் அக் கனிப்பொருள் கிடைக்கக்கூடிய இடங்கள் இல்லாமலிருக்கலாம்; அப்போது தேசீய நிலக்கரி போர்டு (National Coal Board) ஒரு டன்னுக்கு 1 பவுன் என்ற வீதத்தில் முன்பு உதவிக் கொடை அளித்ததுபோல்[1] இச் சுரங்கங்களுக்கும் உதவிக் கொடை அளிக்காமல், அதற்குப் பதிலாக சுரங்கங்கள் இருந்த பகுதியில் வாழும் மக்களை அவ்விடத்தை விட்டுப் பெயர்ப்பதுதான் நன்று. சில பொருள்களின் (உதாரணமாக, பருத்தி ஆடைகளின்) தேவை குறைந்து கொண்டே செல்லும்போது அத் தொழில்களிலுள்ள வேலையாட்கள் வேறு தொழில்களுக்குப் பயிற்சிபெற்று அத் தொழில்களை நாடிச் செல்லுவதற்கு அரசாங்கம் ஊக்கமளிக்கலாம்.

இப் பிரச்சினைகளெல்லாம் கடினமான பிரச்சினைகளாகும். உலகத்தில் ஏற்படும் தேவையிலும் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியிலும்

[1] 1958-ல் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட 301 மில்லியன் டன் கனிப் பொருள்களில் ஏறத்தாழ பாதி அளவு நட்டத்தில்தான் உற்பத்தி செய்யப்பட்டது. ஸ்காட்லாந்தில் தான் இந் நட்டம் அதிகபட்சமாக, அதாவது ஒரு டன்னுக்கு 14 ஷில்லிங் 5½ பென்சாக இருந்தது. எனவே, போர்டு நட்டத்தில் வேலை செய்துவந்த சுரங்கங்களை மூடிவிட்டு (1959-ல் 36 சுரங்கங்கள் மூடப்பட்டன) பிற்காலத்தில் 'மற்றச் சுரங்கங்களோடு திறமையாகப் போட்டியிடக்கூடியதும் புதுப்பிக்கப்பட்டு சீர்படுத்தப்பட்டதுமான ஆழமான சுரங்கங்களிலிருந்துமட்டுமே உற்பத்தியைப் பெருக்கவேண்டுமென' போர்டு திட்டமிட்டுள்ளது. (1959 மே மீ 29ல் வெளியான 'டைம்ஸ்' என்னும் பத்திரிகையில் போர்டு தலைவர் வெளியிட்ட அறிக்கை இது.)

ஏற்பட்டு வருகின்ற மாறுபாடுகளைப் பிரிட்டன் போன்ற எந்த நாடும் புறக்கணிக்க முடியாது. அல்லது தகுதியற்ற இடங்களில் நிறுவனங்களை வலுக்கட்டாயமாக ஏற்படுத்தி அவைகள் மிகவும் ஏற்றமான செலவுகளில் உற்பத்தி செய்துகொண்டிருக்குமாறு விட்டு விடவும் முடியாது. எனவே, அரசாங்கக் கொள்கை அதிக நெகிழ்ச்சி யுடையதாயிருப்பதுதான் நன்று. மாருக, உச்சமான இலாபத்தையே குறிக்கோளாகக் கொண்டுள்ள தனியார் தொழில்களின் கணிப்பில் இடம்பெருத சமூகச் செலவுகளைப் புறக்கணிக்கவும் முடியாது.

6. முடிவுரை

நவீனப் பொருளாதார அமைப்பு எந்த அளவிற்கு நெகிழ்ச்சி யுடையதாயுள்ளது என்னும் பிரச்சினையை இதுவரை ஆராய்ந்தோம். முதலாளித்துவ அமைப்பில் விலைமுறையைப் பொறுத்துதான் பொருளாதார நிலைகளில் மாறுதல்கள் ஏற்படுகின்றன. விலைமுறை மூலம்தான் தொழில் முயல்வோர் சில பொருள்களை மற்றவைகளைக் காட்டிலும் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யத் தூண்டப்படுகின்றனர். இது எதைக் குறிப்பிடுகிறதெனில், சில உற்பத்திக் காரணிகள் தொழில் விட்டுத் தொழில் இடம்பெயர வேண்டியுள்ளன என்பதைக் குறிக்கிறது. இவ்விதமான இடப்பெயர்ச்சிகளெல்லாம் எவ்வளவுதூரம் விரைவாக ஏற்படக்கூடும் என்பதை நாம் விவாதித்துள்ளோம்.

இவ் விடப்பெயர்ச்சி பெரும்பாலும் பலர் கருதுவதைக்காட்டிலும் விரைவாக ஏற்படமுடியும் என்பதே பொதுவான முடிவு. அனுபவ வாயிலாகவும் இது உண்மையென எண்பிக்கப்படுகிறது. நவீன நாடு களில் சில தொழில்கள் வளர்ச்சிபெறுகின்றன; வேறு சில தளர்ச்சி யுறுகின்றன. மோட்டார் கார், ரேடியோபோன்ற புதிய சில தொழில்கள் பொருளாதார அமைப்பினைப் பாதிக்காமலேயே தோன்றி விரைவில் பேரளவுத் தொழில்களாயும் வளர்ச்சி பெற்றுள்ளன. ஆனால், உற்பத்திக் காரணிகளின் இடப்பெயர்ச்சிக்குத் தடைகள் இல்லையென்று சொல்வதற்கில்லை; அத் தடைகளையெல்லாம் சமாளிப் பதற்கு ஓரளவு காலம் வேண்டியதாயுள்ளது. எனினும், பொருளாதார நிலைகளில் மாறுதல்கள் ஏற்பட்டு நீண்டகாலமாகியிருப்பின் அம் மாறுதல்களுக்கேற்ப உற்பத்திக் காரணிகளின் இடப்பெயர்ச்சி முழு அளவிற்கு ஏற்பட்டிருக்கும்.

மக்கள்தொகையும் மூலதனமும் வளர்ச்சியடையும்போது இவ் வாருன சரிக்கட்டுதல் சாத்தியமானதென்பதையும், உழைப்பாளிகளை ஒரு மாவட்டத்திலிருந்து மற்ருெரு மாவட்டத்திற்கு இடம் பெயர்ப்பது தான் மிகக் கடினமான இடப்பெயர்ச்சியாகும் என்பதையும் நாம்

கண்டோம். உழைப்பாளிகளின் இடப்பெயர்ச்சியைப் பொறுத்தவரை தொழில்முயல்வோர் சமூகச் செலவுகளை எண்ணிப்பார்ப்பதில்லை என்பதை மறுபடியும் நினைவுகொள்ளல் வேண்டும். ஆனால், தேசிய மயமாக்கப்பட்டுள்ள பிரிட்டனின் தொழில்களனைத்தும் இச் சமூகச் செலவுகளைக் கணித்துப் பார்த்த பின்னரே பெரும்பாலும் நடைபெறுகின்றன. அதே சமயத்தில் தனியார் துறையினரின் புதிய தொழிலிடங்கள் லைசென்ஸ் முறையாலும் இதர வழிகளாலும் கட்டுப்படுத்தப் படுகின்றன.

இவ்வதிகாரத்தில் வர்த்தகச் சுழற்சியைப்பற்றி (trade cycle) நான் ஒன்றுமே குறிப்பிடவில்லை. பொதுவானதொரு வர்த்தக மந்த நிலை ஏற்பட்டால் அது கட்டமைப்புத் தொழில்களின் (constructional industries) உற்பத்திப் பண்டங்களுக்குள்ள தேவையைக் குறைக்கும். இவ்விதமான தொழில்கள் பெருமளவில் உள்ள மாவட்டத்தில் வேலையிழந்தோர் வருடக்கணக்காய்ச் சோம்பித் திரியநேரிடலாம். எனவே, அவர்களின் இடப்பெயர்ச்சி முக்கியமானதொரு பிரச்சினையாகவும், நிவர்த்திசெய்யக் கடினமான பிரச்சினையாகவும் இருக்கும். இவ்வாறான வேலையின்மையைப்பற்றி 23ஆம் அதிகாரத்தில் ஆராய்வோம்.

22. சர்வாதீனத்திற்கு எதிரான வாதம்
(The Case Against Monopoly)

1. சர்வாதீனத்தின் விரிவு
(The Extent of Monopoly)

சர்வாதீனத்திற்கு எதிரான வாதத்தைப்பற்றி ஆராயுமுன், அவ் வாதத்தின் முக்கியத்துவத்தைப்பற்றி அறிதல் வேண்டும். அது சர்வா தீனம் எவ்வளவு தூரம் பரவியுள்ளது என்பதையும், அது நடைமுறை யில் எவ்வாறு செயல்படுகிறதென்பதையும் பொறுத்ததாகும் என்பதை நான் குறிப்பிடவேண்டியுள்ளது. இக் கேள்விகளெல்லாம் உண்மையாக நடைபெறுகின்றனவற்றைச் சார்ந்தவையாகையால் இவைகளைப்பற்றிய கருத்து வேறுபாடுகள் இருக்க முடியாதென எதிர்பார்ப்பது இயல்பு தான். ஆனால், உண்மையில் பல கருத்து வேறுபாடுகள் உள்ளன.

பொதுவசதிப் பணிகளனைத்தும் தல சர்வாதீனங்களாக அமைய முற்படுகின்றன. ஆனால், பிரிட்டனில் (தண்ணீரைத் தவிர) மற்ற எல்லாப் பொதுவசதிப் பணிகளும் (ஆவி, மின்சாரம், ரயில் போக்கு வரத்து, தபால், தந்தி, தொலைபேசி, கேபிள்கள், கம்பியில்லாத் தந்தி ஆகியவை) தேசியமயமாக்கப்பட்டுள்ளன. வானொலி நிலையங்கள்கூட, தேசியமயமாக்கப்பட்டுவிட்டன. எனவே, இப் பணிகளெல்லாம் இலாப நோக்குடைய தனியார்துறை சர்வாதீனங்களாக இருப்பதில்லை. மாறாக, இவைகளனைத்தும் அரசிற்குச் சொந்தமான, அரசால் நடத்தப்படு கின்ற பொதுத்துறைச் சர்வாதீனங்களாகும். அமெரிக்காபோன்ற சில நாடுகளில் இவை தனியார்துறையில்தாம் இன்றும் உள்ளன; எனினும், இவற்றை அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்துவதோடுமட்டுமன்றி, இவைகளின் கட்டணங்களை ஒழுங்குபடுத்தியும் வருகிறது.

1930—39-ல் 'ஏற்படுத்தப்பட்ட பன்னாட்டுப் பண்டத் திட்டங்கள் (International Commodity Scheme) அனைத்தும் முறிந்துவிட்டன. உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய பன்னாட்டு ஒப்பந்தங்களில் சர்க்

கரை ஒப்பந்தம் (1954), தகர ஒப்பந்தம் (1956) ஆகிய இரண்டுமட்டும் தான் தற்போது நடைமுறையில் உள்ளன. சர்வாதீனத்திற்கு விரோத மான பல இயக்கங்களைக்கொண்ட அமெரிக்க நாட்டில், விவசாய உற் பத்தி அளவினை அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்துவது விசித்திரமாகவே தோன்றுகிறது. அந்நாட்டில் குறிப்பிட்டதொரு பயிரை இத்தனை ஏக்கர் நிலத்தில்தான் சாகுபடி செய்யவேண்டுமென்று சட்டம் வரையறுக்க முடியும்.

பல நிறுவனங்கள் மிகப் பெரிய அளவினவாயிருப்பதை நாம் காண் கின்றோம். அவைகளெல்லாம் சர்வாதீன நிறுவனங்கள்தாமா? உதாரண மாக, கடந்த உலக யுத்தத்திற்குமுன் பிரிட்டனில் உற்பத்தியான தையல் நூலில் பெருமளவை உற்பத்தி செய்துவந்த ஜெ. அண்டு பி. கோட்ஸ் லிமிடெட் (J. and B. Coats Ltd.) கம்பெனியின் செயல் களைப்பற்றிப் பொது விசாரணை நடைபெற்றது. அக் கம்பெனி தனது திறமையினால்மட்டுமே பிரபலியமான நிலையை அடைந்ததென்பது அவ் விசாரணையின்மூலம் தெரியவந்தது. அத் தொழிலில் ஏனைய நிறு வனங்கள் புகுவதற்குத் தடையொன்றுமில்லை; எனினும், அக் கம்பெனி யைப்போல் மலிவாக உற்பத்தி செய்ய மற்ற நிறுவனங்களால் இயல வில்லை. இருப்பினும், கோட்ஸ் கம்பெனி பெரும்பாலான நூலை உற் பத்தி செய்த காரணத்தால் அதைச் சர்வாதீன நிறுவனமென்று கூற முடியுமா? இக் கேள்வி கோட்ஸ் கம்பெனிக்கு மட்டுமன்றி இன்னும் பல நிறுவனங்களுக்கும் பொருத்தமான கேள்வியாகும். யூனிலிவர் (Unilever) கம்பெனி மிகப் பெரியதுதான். ஆனால், அக் கம்பெனிக்குப் போட்டியாகத் தாவர எண்ணெயை வாங்கி, போலி வெண்ணெய் செய்வ தற்கும் சோப்பு தயாரிப்பதற்கும் எந்த நிறுவனத்திற்கும் தடை யில்லையே. யூனிலிவர் பெரிய கம்பெனியாக இருப்பதைக்கொண்டு அதைச் சர்வாதீன நிறுவனமாகக் கொள்ளமுடியுமா?

அரசாங்கம் அவ்வாறு கருதுவதில்லை. பிரிட்டன் நாட்டில், ஏனைய சில நாடுகளில் இருப்பதைப்போலவே பொதுநலத்திற்கு விரோதமாக நிறுவனங்கள் கட்டுப்படுத்தும் எந்த நடவடிக்கையும் சர்வாதீனச் செயலும் சட்டத்திற்கு விரோதமானவையாகும். 1948ஆம் ஆண்டில் அமலாக்கப்பட்ட 'பிரிட்டிஷ் சர்வாதீனங்களும் உற்பத்தியைக் கட்டுப் படுத்தும் நடவடிக்கைகளும்பற்றிய சட்டம்' (British Monopolies and Restrictive Practices Act) ஒரு நிரந்தரமான கமிஷனை நிய மித்தது. பிரிட்டனிலுள்ள வர்த்தகப் போர்டு, சர்வாதீன அல்லது கட்டுப் படுத்தும் நடவடிக்கைகளைக்கொண்ட எவ்வித வழக்கையும் தீர ஆராய் வதற்காக இக் கமிஷனிடம் முறையிடலாமென்று வகை செய்தது. இக் கமிஷன் இதுவரை முறையீடு செய்துள்ள தொழில்களில் தீப்பெட்டிகள், ஆக்ஸிஜன், இரசாயன உரம், மோட்டார் கார்களுக்கான மின் தளவாடங்

கள், சிகரெட்டுகள் ஆகிய பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழில்கள் இடம் பெற்றுள்ளன.

தற்காலத்தில் சர்வாதீன சக்தியுடைய (உதாரணமாக, பேட்டண்டு உரிமைபெற்ற) ஒரு நிறுவனம் பொதுமக்களின் எதிர்ப்பிற்காளாகாமல் இருப்பதற்காகவும், தன்னுடைய காரியங்களில் அரசாங்கம் தலையிடக் கூடாதென்பதற்காகவும் மட்டான விலைக் கொள்கையைத்தான் பின் பற்ற முற்படுகிறது. தனது இலாபத்தை உச்சநிலைப்படுத்துவதைக் காட்டிலும் மட்டான விலையை நிர்ணயிக்கும் கொள்கையே அதற்கு மேலானதாகத் தோன்றுகிறது. சில சமயங்களில் அரசாங்கத்தின் கொள்கைப்படி நடந்து அதோடு ஒத்துழைக்கவும் செய்யலாம். உதாரணமாக, அரசாங்கக் கொள்கைப்படி தனது பொருள்களை மற்ற அங்காடிகளில் விற்பதற்குப் பதிலாகக் குறிப்பிட்ட சில அங்காடிகளில் மட்டும் (எடுத்துக்காட்டாக டாலர் பகுதிகளில்) விற்கலாம்; அல்லது தனக்கு வேண்டிய மூலப் பொருள்களை மற்ற இடங்களிலிருந்து பெறுவதற்குப் பதிலாகக் குறிப்பிட்டதோர் இடத்திலிருந்துமட்டும் பெறலாம்; அல்லது சமுதாயத்திற்கு அதிகபட்ச நலனை அளிப்பதற்காகத் தனது நிறுவனத்தைக் குறிப்பிட்டதோர் இடத்தில்மட்டும் தொடங்கலாம்.

நிற்க, பல பெரிய நிறுவனங்கள் பொதுமக்களின் நன்மதிப்பைப் பெறுவதற்காகத் தொழிலாளிகளுக்கு வேண்டிய சிற்றுண்டிச்சாலைகள், மருத்துவமனைகள், விளையாட்டு மைதானங்கள்போன்ற வசதிகளைச் செய்து கொடுப்பதன்மூலம் தொழிலாளிகளின் நல்லுறவை அடைய முயலலாம். சில சமயங்களில் தொழிலாளிகளுக்கு வேண்டிய வீட்டு வசதிகளைக்கூடச் செய்து கொடுக்கலாம். தொழிலாளிகளைச் சுரண்டி வாழ்வதற்குரிய சக்தி தங்களிடம் இருந்தாலும் சரி, இல்லாவிட்டாலும் சரி அங்காடி வீதத்தைக்காட்டிலும் ஏற்றமான வீதத்தில் சில நிறுவனங்கள் கூலி கொடுக்கலாம். அவ்வாறு செய்யும்போது அவைகள் நஷ்டம் அடையவேண்டியதில்லை. ஏனெனில், ஏற்றமான கூலியைக் கொடுப்பதன்மூலம் திறமை மிக்கத் தொழிலாளிகளை அவை வேலைக் கமர்த்தக்கூடும்.

அவ்வாறுயின், நுகர்வோரையும் தொழிலாளிகளையும் சுரண்டுவதன் மூலம் உச்சமான இலாபத்தை அடையும் நோக்கம்கொண்ட தனியார் துறை சர்வாதீனங்கள் கிடையாவா? கார்ல் மார்க்ஸின் (Karl Mark) கருத்தும், 1890-ல் சர்வாதீனத்திற்கு எதிராக அமெரிக்க நாட்டில் கொண்டுவரப்பட்ட செர்மன் சட்டத்தை ஆக்கியோரின் கருத்தும் மறைந்துவிட்டனவா என்ற கேள்விகள் எழலாம். இவைகளைப்பற்றிப் பாடப் பயிற்சிக்கென்று ஒருவர் பொருளாதார நூல்களில் விளக்கப்

படம் போட்டுப் பார்க்கவும் கூடும். ஆனால், அவ்வாய்வெல்லாம் இந்த இருபதாம் நூற்றாண்டின் பிற்பகுதியிலுள்ள நிலைமைகளுக்குப் பொருத்தமற்றதாகும்.

எனினும், மற்றொருபுறம் நிறைவு குன்றிய போட்டிதான் அதிகமாகக் காணப்படுகிறது. பொறிவழியாக்கத் தொழில்கள், கட்டடம், போக்குவரத்து, வியாபாரம் ஆகிய துறைகளிலெல்லாம் நிறைவு குன்றிய போட்டிதான் சர்வசாதாரணமாக உள்ளது. பகிரங்கமாகவோ அல்லது இரகசிய முறையிலோ செய்யப்படும் விலை ஒப்பந்தங்களும் மலிந்துவிட்டன என்று கூறப்படுகிறது. எனவே, மிகப் பெரிய நிறுவனங்கள் தத்தம் துறைகளில் ஆதிக்கமடைந்து சர்வாதீன வலிமை பெறுவிட்டாலும்கூட, விலை ஒப்பந்தங்களையும் உற்பத்தியைக் கட்டுப் படுத்தும் இதர வழிவகைகளையும் மேற்கொள்வதால், இன்றும் சர்வா தீனம் முக்கியமானதாகவேதான் உள்ளது என்று சிலர் வாதாடலாம்.

1956-ல் இயற்றப்பட்ட உற்பத்திக் கட்டுப்பாடு நடவடிக்கைகள் பற்றிய சட்டத்தின்மூலமாகத் தற்போது பிரிட்டனில் இவ்வகையான கேள்விக்குரிய செயல்கள் பரிசீலனை செய்யப்பட்டு வருகின்றன. இச் சட்டத்தின்படி, பல வழிகளில் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்துவதற்காக மேற்கொள்ளப்படும் ஒப்பந்தங்கள் அனைத்தும் (தொழிலாளிகள், இதர பணியாளர்கள் செய்யும் ஒப்பந்தங்களைத்தவிர) பதிவு செய்யப்பட வேண்டும். மேலும், குறிப்பிட்டதொரு ஒப்பந்தம் பொதுமக்களின் நலனுக்கு மாறானதா, அன்றா என்பதை முடிவு செய்வதற்கு இச் சட்டத் தின்கீழ் சர்வாதீன நடவடிக்கை நீதிமன்றம் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இந் நீதிமன்றம் இருக்கின்ற காரணத்தாலும், பல ஒப்பந்த வழக்குகளில் இம் மன்றம் கொடுத்துள்ள பாதகமான தீர்ப்பின் காரணத் தாலும், ஆயிரத்திற்குமேற்பட்ட ஒப்பந்தங்கள் இதுவரை முறிந் துள்ளன; அல்லது அவைகள் தங்கள் கட்டுப்பாடுகளை நீக்கியுள்ளன. இவ்வாறாக, சர்வாதீன ஒப்பந்தங்களைத் தடுப்பதற்காக மேற்கொள்ளப் படும் ஏற்பாடுகள் வலுவாக்கப்படவேண்டியிருந்தபோதிலும்கூட, இச் சட்டம் பிரிட்டிஷ் தொழில்களையும் வியாபாரத்தையும் அதிகப் போட்டி யுடையனவாகச் செய்யத் தூண்டுகிறது என்பது திண்ணம். நீதி மன்றத்திற்குக் கொண்டுவரத் தகுதியற்ற தனியாள் சர்வாதீனங்களின் செயல்களைச் சர்வாதீனக் கமிஷன் தானே நேரடியாகக் கண்காணித்து வருகிறது.

இங்குக் குறிப்பிடத்தக்க சுவையானதொரு காரியம் யாதெனில், அது முக்கியமானதொரு துறையான தொழிற்சங்கத்தின் செயல்களில் சர்வாதீனநிலை காணப்படுவதாகும். முதலாளித்துவ முறையை எதிர்ப் போர் தொழிற்சங்கம் மேற்கொள்ளும் இவ்விதமான கொள்கையின்

மூலம்தான் தொழிலாளிகள் உயர்ந்த கூலியை அடையவும், வேலை யின்மை நிலையிலிருந்து தங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளவும் முடிகிற தென்று கூறுவர். இது உண்மையாகவே இருந்தாலுங்கூட, சர்வா தீனத்திற்கு எதிரான வாதம்தான் தொழிற்சங்கம் மேற்கொள்ளும் கட்டுப்பாட்டுக் கொள்கைக்கும் எதிரான வாதமாகும் என்பது வெளிப் படை. ஏனெனில், அது உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்துவதோடு மட்டு மன்றி, தாங்கள் உயர்ந்த கூலியைப் பெறக்கூடிய துறைகளுக்குத் தொழிலாளிகள் செல்வதற்குத் தடையாயுமுள்ளது.

தொழிற்சங்கங்களைப்பற்றி இவ்வதிகாரத்தில் விவாதிக்கவேண்டிய அவசியமில்லை. எனவே, அதைப்பற்றி 26ஆம் அதிகாரத்தில் ஆராய் வோம்.

2. சர்வாதீனத்திற்குச் சாதகமான வாதம்

காலம் கடந்த சர். ஹென்ரி கிளே (Sir Henry Clay) அவர்கள் 1952ஆம் ஆண்டு ஏப்ரல் மாதம் வெளிவந்த லாயிட்ஸ் பாங்குபற்றிய மதிப்புரை நூலில் (Lloyds Bank Review) 'சர்வாதீனத்திற்கும் கட்டுப்படுத்தும் நடவடிக்கைகளுக்கும் எதிரான போர்' (The Campaign against monopoly and Restrictive Practices) என்னும் தமது கட்டுரையில், சர்வாதீனநிலை இருப்பது சில சமயங் களில் பொதுமக்களுக்கு நன்மையானதாயுமிருக்கக் கூடும் என்று விவாதித்துள்ளார்.

சர்வாதீன நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் பேரளவில் உற்பத்தி செய்யவும், போட்டியிடும் பல சிற்றளவு நிறுவனங்களைக்காட்டிலும் மலிவாக உற்பத்திசெய்யவும் முடியும். 'சர்வாதீனப் போக்குடையவை என்று குறை கூறப்படுகின்ற தொழில்களில் தொழில்நுட்ப முறையை யும் வியாபார முறையையும் பொறுத்தவரை மிகச் சிறந்த முன்னேற்ற முடையவைகளாயும் வெற்றிகரமானவையாயும் இருக்க முற்படுகின்றன. கடந்த யுத்தத்திற்குமுன் பங்கீட்டு முறையைக்கொண்டு செறிவடைந்த பிரிட்டிஷ் சிமெண்ட் தொழில் தனது விலைதான் உலகத்திலேயே மிகத் தாழ்ந்த விலை என்றும், அமெரிக்காவிற்கடுத்து தனது தலா உற்பத்தி ஆக்கம்தான் மற்றத் தொழில்களில் உள்ளதைக் காட்டிலும் அதிகமான தென்றும் பெருமைப்படுகிறது. (அமெரிக்காவைத் தவிர) பிற நாடு களைக் காட்டிலும் பிரிட்டனில்தான் மின்சார விளக்குகளின் விலைகள் தாழ்வாயுள்ளனவென்றும், தற்போது உற்பத்திச் செலவுகள் அதிகரித் துள்ளபோதிலும் அவைகளின் விலைகள் யுத்தத்திற்குமுன் இருந்ததை விடத் தாழ்வாகவே உள்ளனவென்றும் சர்வாதீனக் கமிஷன் அறிக்கை யொன்றிலிருந்து நாம் அறிய வருகிறோம்.'

1930–39-ல் சர்வாதீனக் கொள்கையை மேற்கொண்ட பல பிரிட்டிஷ் தொழில்கள், இதைக்காட்டிலும் மேலான சாதனைகளைச் செய்துள்ளன வென்று சர் ஹென்ரி கிளே அவர்கள் குறிப்பிடுகின்றார். ‘1929–32-ன் பொருளாதார மந்தம் பருத்தி ஆலைத் தொழிலைச் சுருக்கவும் மாற்றி அமைக்கவும் வேண்டிய நிர்ப்பந்தத்தை ஏற்படுத்தியது. இச் சூழ்நிலையில் அத் தொழில் விலைகளைக் கட்டுப்படுத்தும் சில பொதுவான திட்டங்களை அமலாக்கியது. அதன்விளைவாக அதற்கேற்படவிருந்த நட்டங்கள் தவிர்க்கப்பட்டன; தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியைக்கொண்ட உற்பத்தி முறையைப் புகுத்துவதும் சாத்தியமாயிற்று. இதுபோன்றே மந்த காலத்தின் இறுதியில் உற்பத்தி அளவினைக் கட்டுப்படுத்துவதற்காக மாற்றி அமைக்கப்பட்ட எஃகு தொழில், அதற்கு முந்திய பல ஆண்டுகளில் போட்டி நிலையில் உற்பத்தி செய்த அளவைக்காட்டிலும் அதிக அளவு உற்பத்தியை, உலக யுத்தம் தொடங்குவதற்கு முன்பே செய்ய முடிந்தது. நிலக்கரித் தொழிலும் கப்பல் கட்டும் தொழிலும் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தும் முறைகளை மேற்கொண்டதனால் பெரும் நட்டங்களைத் தவிர்த்துள்ளன. இம் முறைகளை மேற்கொள்ளாதிருந்திருந்தால் இத் தொழில்களில் சிலவற்றை நிரந்தரமாக மூடவேண்டிய அவசியம் ஏற்பட்டிருந்திருக்கும்.’

போட்டி நிலையில் மாறாச் செலவுகளைச் சரிக்கட்ட முடியாத அளவிற்குக்கூட விலைகள் தாழ்த்தப்படலாம் என்பதே சர் ஹென்ரி கிளே அவர்களின் வாதம். தேய்மானம் அடைகின்ற உற்பத்தித் தளவாடங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் ஈடுபடுத்த முடியாத அளவிற்குக்கூட வருவாய் இல்லாமலிருக்கலாம். அப்போது அத் தொழிலில் புதிதாக முதலீடு செய்வது என்பது வெறும் கனவாகும்.

சர்வாதீன நிறுவனம், பங்குதாரர்கள் அதிக இலாபம் அடைய வேண்டுமென்பதற்காக நுகர்வோரைச் சுரண்டுகிறது என்ற கருத்தும் எப்பொழுதும் உண்மையானதன்று. மக்களின் வருவாயிலுள்ள ஏற்றத்தாழ்வுகளை மேலும் அதிகரிப்பதற்குப் பதிலாகச் சில சமயங்களில் அது குறைக்கவும் செய்யலாம். எடுத்துக்காட்டாக, பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டங்களில் பங்குகொண்ட விவசாயிகளிலும் பங்குதாரர்களிலும் பலர் தம் உற்பத்திப் பண்டங்களை நுகர்ந்த மக்களைக் காட்டிலும் எளியோராய் இருந்தனர். நிற்க, தொழிற் சங்கங்கள் மேற்கொள்ளும் சர்வாதீனக் கொள்கை வருமான ஏற்றத்தாழ்வினை குறைக்கவே செய்கின்றன என்றும் கூறுவர்.

சில சமயங்களில் விவசாயிகளும் தொழிலாளிகளும் தத்தம் சர்வாதீனச் செயல்களைப் பாதுகாப்பதற்காக வாதாடவும் செய்கின்றனர். எவ்வாறெனில், தங்களுக்கு அவசியமான பொறிவழியாக்கப் பொருள்

கள், இதர பண்டங்கள், பணிகள் ஆகியவற்றிற்குச் சர்வாதீன விலைகளைக் கொடுக்கவேண்டியபோது தங்களது விலைகளும் ஏற்றமாயிருந்தால்தான் ஒருவாறு சமாளிக்கமுடியும் என்று வாதாடுவர்.

3. தேவை, செலவு ஆகியவற்றில் ஏற்படும் மாறுதல்களும் சர்வாதீனமும் (Monopoly and Changes in Demand and Costs)

ஒரு சர்வாதீனன், தான் உற்பத்தி செய்யும் பண்டங்களுக்குள்ள தேவை ஏறும்போது, முன்பைவிடக் குறைந்த அளவு உற்பத்தி செய்து தனது இலாபத்தை அதிகரிக்கமுடியும் என்பதை மெய்ப்பிக்க நெளிந்து செல்லும் ஒரு தேவைக் கோட்டை வரைவது சாத்தியமானதே. ஆனால், நடைமுறையில் தேவை ஏறும்போது, முன்பைவிட அதிகமாக உற்பத்தி செய்தும், இறங்கும்போது குறைவாக உற்பத்தி செய்துமே தனது இலாபத்தை அதிகரிப்பான். அவ்வாறு செய்தால் நன்று. அவ்வாறு யின், நிறைவுப் போட்டியில் விலைமுறை எவ்வாறு பணியாற்றுகிறதோ அவ்வாறுதான் சர்வாதீனத்திலும் பணியாற்றுகிறதெனலாம். பார்க்கப் போனால், நிறைவுப் போட்டியைக்காட்டிலும் சர்வாதீனத்தில்தான் மாறுதலுக்கேற்ப உடனடியாகவும் செம்மையாகவும் செயல்படக்கூடும். எவ்வாறெனில், தனித்தனியாகச் செயல்படும் பல நிறுவனங்களைக் காட்டிலும் சர்வாதீன நிறுவனம்தான் தேவையில் ஏற்படும் மாறுதல்களுக்கேற்ப தனது நடவடிக்கையை உடனடியாகச் சரிப்படுத்தவும் வேண்டிய அளவு உற்பத்தி செய்யவும் முடியும்.

மூலப் பொருள்களின் விலைகளையும் தீவிரமான போட்டியில் உற்பத்தியாகும் பொருள்களின் விலைகளையும் நிலைபெறச் செய்ய முடிவதைக் காட்டிலும் சர்வாதீன விலைகளை நிலைபெறச் செய்வது எளிது. எனினும், அவ்வாறு விலையை நிலைபெறச் செய்வது பொதுமக்களுக்கு விரோதமான செயலாக இருக்கக்கூடும். உதாரணமாக, பொதுவான தொரு மந்தநிலை ஏற்பட்டிருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது சர்வாதீனம் தன் விலையை நிலைபெறச் செய்யுமாயின், விலையைத் தாழ்த்தி விற்கக்கூடிய அளவிற்குக் குறைவாகத்தான் விற்கமுடியும். அவ்வாறாயின், அது அளிக்கக்கூடிய வேலைவாய்ப்பும் குறைவாகத் தானிருக்கும். அச் சர்வாதீனம் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்கள் முதற் கருவிப் பொருள்களாயிருக்குமாயின், மந்தகாலத்திலிருந்து மீட்சி (revival) பெறுவதற்கு வேண்டிய புதிய முதலீட்டைச் செய்வதற்கு அது தன் விலையைக் குறைப்பதே நன்று. பொதுவாகக் கூறின், செலவுகளில் மாறுதல் ஏற்படும்போது விலைகளும் மாறவேண்டியுள்ளது. ஒரு பண்டத்தை முன்பைவிடக் குறைந்த உழைப்பையும் இதர சாதனங்களையும்கொண்டு உற்பத்தி செய்ய முடியுமானால், அதனால் நுகர்வோர்

பயனடைய வேண்டும்; அதற்கு முன்பைவிட அப் பண்டத்தை அவர்கள் அதிகமாக வாங்கக்கூடிய முறையில் விலையைத் தாழ்த்தவேண்டும். அப் பண்டம் போட்டி நிலையில் உற்பத்தி செய்யப்படுமாயின், செலவுகள் ஏறும்போது இப் பகுத்தறிவாய்வு பொருத்தமானதாகும். எனினும், சர்வாதீன நிலையில்கூடச் செலவுகள் ஏறும்போது ஒருவன் தனது விலைகளை அதற்கேற்ப ஏற்ருமல் இலாபத்தைச் சிறிதளவு குறைத்தால் அதன் விலைகள் ஏறத்தாழப் போட்டி நிலையில் நிலவக்கூடிய விலைகளுக்குச் சமமாகும். அப்போது சர்வாதீனம் சரியான வழியில் செயல்படுவதாகக் கொள்ளலாம்.

4. சர்வாதீனமும் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியும் (Monopoly and Technical Progress)

ஒரு சர்வாதீன நிறுவனம் தனது பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்குப் புதிய முறையையோ, புதிய பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய வாய்ப்பையோ, தனது பண்டங்கள் புது உபயோகங்களுக்குப் பயன்படக்கூடிய சாத்தியத்தையோ கண்டுபிடிப்பதற்காகப் பல வல்லுநர்களை அமர்த்தி ஆராய்ச்சி செய்யமுடியும். மேலும், அங்காடிபற்றிய ஆராய்ச்சிகளை (market research), அதாவது, நுகர்வோரின் விருப்பத் தேர்ச்சிகளைப்பற்றிய தகவல்களைச் சேகரித்து, தனது விற்பனை அளவை உள்நாட்டில் அல்லது வெளிநாட்டில் அதிகரிக்க முடியுமா என்ற வாய்ப்பினை அறிவதற்கான ஆராய்ச்சிகளை—நடத்துவதற்காகவும் சில நிபுணர்களை அமர்த்த முடியும். எனவே, போட்டி நிலையில் இவ்விதமான ஆராய்ச்சிகளைப் பெருமளவில் நடத்த இயலாத சிறு நிறுவனங்களைக்காட்டிலும் சர்வாதீன நிறுவனம்தான் சமுதாயத்திற்குச் சிறந்த பணியைச் செய்கிறதென்று வாதாட இடமேற்படுகிறது.

ஆனல், நடைமுறையில் பிரிட்டன் நாட்டில் ஆராய்ச்சிக்கென்று செலவிடப்படும் பணத்தில் 60 சதவீதம் அரசாங்கத்துடையதுதான். உதாரணமாக, 1961–62-ல் 634 மில்லியன் பவுன்கள் ஆராய்ச்சிக்கென்று செலவிடப்பட்டன; இதில் அரசாங்கம்மட்டும் 358 மில்லியன் பவுன்கள் செலவிட்டது.[1] பிரிட்டிஷ் பொறிவழியாக்கத் தொழில்களில் நடத்திய விஞ்ஞான, பொறியாண்மை ஆராச்சிகளுக்கான செலவு (ஆகாயவிமானத் துறையில் செலவிடப்பட்ட 140 மில்லியன் பவுன்களையும் சேர்த்து) 365 மில்லியன் பவுன்களாகும். இதில் அரசாங்கத்

1 இப் புள்ளிவிவரங்களும், பின்வரும் சில புள்ளிவிவரங்களும் விஞ்ஞான கொள்கைக்காக ஏற்பட்டுள்ள அறிவுரை கவுன்சிலின் அறிக்கையிலிருந்து 1961–62-ல் எடுக்கப்பட்டவை. [Report of the Advisory Council on Scientific Policy, 1961–62, (Cmnd. 1920.)]

தின் சார்பாக மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆராச்சிக்காக அரசாங்கம் கொடுத்த தொகை 177 மில்லியன் பவுன்களாகும். இவ்வாராய்ச்சிக்காகவும் வளர்ச்சிக்காகவும் உழைப்போரின் மொத்த எண்ணிக்கை சுமார் 120,000 ஆகும்.

எனினும், தனியார் துறையில் செய்யப்பட்ட ஆராய்ச்சியில் ஈடுபட்ட நிறுவனங்களில் பெரும்பாலானவை சர்வாதீன சக்தியுடையவைகளே. அவ்வாறு தனியார் துறையின் தொழில்களில் தகுதிபெற்ற சுமார் 31,000 பேர் ஆராய்ச்சியிலும் வளர்ச்சியிலும் ஈடுபட்டிருந்தனர்.

இவ்வாறுக, தொழில் ஆராய்ச்சியில் சர்வாதீன நிறுவனங்கள் பெரிதும் பங்குகொள்ள முடியுமெனினும், அவை அவ்வாருச்சியினுல் விளையும் பலன்களைப் போட்டி நிறுவனங்களைப்போல் விரைவாகப் பயன்கொள்ள முடியுமா? அவைகள், தாம் கண்டுபிடிக்கும் புதிய முறைகளைப் புகுத்துவதிலும் புதிய பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதிலும் பெரும்பாலும் காலதாமதம் செய்கின்றனவென்றும் சில சமயங்களில் அப் புதிய கண்டுபிடிப்புகளை மற்ற நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தக் கூடா தென்பதற்காக அவைகளைப் பேட்டண்டு உரிமைகளாக்கிவிடவும் கூடும் என்றும் நிபுணர்கள் வாதாடுவார்கள்.

இப் பிரச்சினைக்கான முடிவுகளுக்கு நாம் அவசரமாகத் தாவிவிடக் கூடாது. புதிய கண்டுபிடிப்புகளின் விளைவாகப் பழையவகையான உற்பத்தித் தளவாடங்களை அகற்றிவிட்டுப் புதுவகையானவற்றை நிறுவுவதன்மூலம் கிடைக்கும் மொத்த வருவாய், முன்பைவிட அதிக மாயும் அவற்றிற்காகும் மொத்தச் செலவு முன்பைவிடக் குறைவாயு மிருக்குமாஞல், சர்வாதீன நிறுவனங்கள் மட்டுமன்றி, போட்டி நிறு வனங்களும் அவ்வாறு செய்து பலன் அடையும். இதுபோன்றே புது வகையான பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யும்போது செலவைக் காட்டிலும் வருவாய் அதிகமாயிருக்குமாயின், பொதுவாக, போட்டி நிறுவனங்களாயிருப்பினும் சரி, அல்லது சர்வாதீன நிறுவனமாயிருந் தாலும் சரி, அது அப் புதிய பண்டத்தை உற்பத்தி செய்து இலாப மடைய முற்படும். அவ்வாறு புதிய உற்பத்தித் தளவாடங்கள் கண்டு பிடிக்கப்பட்டிருந்தால் அத் தொழிலில் புதிதாக நுழையும் எந்த நிறு வனமும் அப் புதிய தளவாடங்களைக்கொண்டுதான் உற்பத்தியைத் தொடங்கும். இதற்கு இணையான வாதமே, அத் தொழிலில் பெரும் பாலான இயந்திரங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் கொண்டுள்ள சர்வாதீன நிறுவனத்திற்கும் பொருத்தமானதாகும்; அதாவது, அந் நிறுவனத்தின் இயந்திரங்கள் அல்லது துணைச் சாதனங்கள் முற்றிலும் தேய்மானம் அடைந்து அவற்றை ஈடுகட்டவேண்டியபோது புதுவகை யானவற்றைக் கொண்டுதான் ஈடுபண்ணும். இதுபற்றிய முடிவான கருத்து யாதெனில், சர்வாதீன நிறுவனங்களைக்காட்டிலும் போர்ட்டி

நிறுவனங்கள்தாம் விரைவாக முன்னேற்றமடையும். ஏனெனில், சர்வாதீன நிறுவனங்கள் மிகவும் எச்சரிக்கையாகப் பழைய கொள்கையில் பற்றுடையனவாயிருக்கலாம். இருப்பினும், இதை நாம் மிகைப் படுத்திக் கூறக்கூடாது.

பொதுவாகச் சர்வாதீன நிறுவனங்களின்மேல் சாட்டப்படும் குற்றம் யாதெனில், புதிய உற்பத்தி முறைகளை அல்லது புதுவகையான பண்டத்தைப் புகுத்தக்கூடிய நிறுவனங்கள் தமது தொழிலில் நுழையக் கூடாதென்பதற்காக அவைகள் தங்கள் பண்டங்களுக்குப் பேட்டண்டு உரிமைகளை வாங்கிவிடுகின்றன. இதையும் நாம் மிகைப்படுத்தக் கூடாது. இதற்குச் சான்றாக மக்கள் சபைக் குழு (House of Commons Committee—Cmnd 6789 of 1946) ஒன்றின் அறிக்கையிலுள்ளதை நினைவுபடுத்திக்கொள்வது நன்று. 'இவ்விதமான செயல்கள்பற்றிய வதந்திகள் ஏராளமாக உள்ளன; எனினும், அவைகளைத் தீர்க்கமாக கண்டுபிடிக்கவேண்டுமென்று முயலும்போது, குறிப்பிட்ட எந்த நிறுவனத்தின் செயல்பற்றிய வதந்திக்கும் சான்றுகள் கிடைப்பதில்லை'. பெயர்போன விவாத மேடைகளில்கூட, பல எடுத்துக்காட்டுகளைக்கொண்டு நிபுணர்கள் விவாதிப்பர்; ஆனால், அவ்வெடுத்துக்காட்டுகளெல்லாம் உண்மையில் ஆதாரமற்றவைகளே. உதாரணமாக, 'முடிவில்லாத' தீக்குச்சிகளை (everlasting match) யாருமே உற்பத்தி செய்யலாம். அதற்களிக்கப்பட்டிருந்த பேட்டண்டு உரிமை, வெகு காலத்திற்கு முன்பே மறைந்துவிட்டது. ஆனால், 'முடிவில்லாத' தீக்குச்சியின் சிறப்பு, ஒரே குச்சியை ஐம்பது தடவைகள் உரசிப் பற்றவைக்கமுடியும் என்பதுதான். எனவே, தற்போதுள்ள 50 குச்சிகள்கொண்ட சாதாரணத் தீப்பெட்டியும் அந்த அளவிற்குத்தான் பயன்படுகிறது. ஆகவே, சாதாரணத் தீப்பெட்டிக்குப் பதிலாக 'முடிவில்லாத' தீக்குச்சியை உற்பத்தி செய்வது இலாபகரமானதாகாது. எது எவ்வாறிருப்பினும், ஏதாவதொரு தொழிலில் மிகவும் சக்திவாய்ந்த ஒரு சர்வாதீன நிறுவனம் தனது பேட்டண்டு உரிமையில் தலையிடும் போட்டி நிறுவனங்களுக்கு எதிராக வழக்குத் தொடர்ந்து எவ்வளவு பணம் வேண்டுமானாலும் செலவிடத் தயாராயிருக்குமாயின், புதிய உற்பத்தி முறைகளைக்கொண்ட நிறுவனங்கள் அத் தொழிலில் நுழைவதற்குப் பயம்கொள்ளும்.

5. சர்வாதீனமும் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தலும் (Monopoly and Restricton of Output)

சர்வாதீனத்திற்கு எதிரான வாதங்களில் மிக முக்கியமானது யாதெனில், தனது உற்பத்தி அளவை அது கட்டுப்படுத்துகிறதென்பதே. தனது உற்பத்தி அளவைக் கட்டுப்படுத்துவதுதான்

சர்வாதீன வலிமையைப் பயன்படுத்துவதற்குள்ள ஒரே வழியாகும். அதாவது, விலைகளை உயர்த்துவதற்காகச் சர்வாதீனம் தனது உற்பத்தி அளவைக் கட்டுப்படுத்துகிறது.

உற்பத்தி அளவைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு மூன்று வழிகள் உள்ளன. முதலாவது, ஏற்கெனவே உற்பத்தி செய்யப்பட்டுள்ள பொருள்களை அது நாசம் செய்யலாம். 1931 முதல் 1934 வரை பிரேஸிலின் காப்பி நிலையம் (Coffee Institute of Brazil) இரண்டு மில்லியன் டன் அளவிற்கும் அதிகமாக மட்டரகக் காப்பிக்கொட்டைகளை நாசம் பண்ணியது. ஏனெனில், நல்ல விளைச்சல் கிடைத்ததன் விளைவாகக் காப்பிக்கொட்டையின் இருப்பு அதிகமாகிக்கொண்டே போனதால் விலை ஏறுவதற்கு வழி இல்லாதிருந்தது. உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களை இவ்வாறு நாசம் செய்வதால் நட்டம் ஏற்படுவதோடு மட்டுமன்றி, இச் செயலை மக்கள் கண்டிக்கவும்கூடும். எனவே, இருப்பு அதிகரித்துவிடாமல் பாதுகாத்துக்கொள்வதே நன்று. ஆனால், பிரேஸிலின் காப்பிக்கொட்டைகளைப் பொறுத்தவரை அவ்வாறு செய்யமுடியாமலிருந்தது. பல்லாயிரக்கணக்கான விவசாயிகள் யார் தமது காப்பி விளைச்சலைக் குறைக்க முன்வருவர்?

இரண்டாவது வழி, தனது உற்பத்தி சாதனங்களில் சிலவற்றைப் பயன்படுத்தாமல் வைத்திருப்பதன்மூலம் உற்பத்தி அளவைக் குறைப்பதாகும். உதாரணமாக, சில ரப்பர் மரங்களிலிருந்து பாலே எடுக்காமல் விட்டுவிடலாம்; பருத்தி நன்குக விளையக்கூடிய சில நிலங்களைத் தரிசாகவே விட்டுவிடலாம்; சில இயந்திரங்களையும் துணைச் சாதனங்களையும் பயன்படுத்தாமல் விட்டுவிடலாம்; அல்லது முன்பைவிடக் குறைந்த நேரம்மட்டும் அவைகளைப் பயன்கொள்ளலாம். இவ்வாறு செய்வதன்மூலம் உற்பத்தி அளவு குறைக்கப்படுகிறது; இருப்பு அதிகமாகிவிடாமல் தடுக்கப்படுவதால் விலைகளை ஏற்றமுடிகிறது. இந்த வழியை மேற்கொள்ளும்போதுகூட விரயம் ஏற்படுகிறது. எனினும், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களை விரயமாக்குவதைப்போல் இவ் விரயம் அவ்வளவு வெளிப்படையானதன்று.

மூன்றாவதாக, நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ள விலைகளில் எந்த அளவு விற்க முடியுமோ அந்த அளவிற்குமட்டும் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய வகையில், தனது ஆக்க சக்தியைத் திட்டமிட்டு அச் சக்தியின் முழு அளவிற்கு உற்பத்தி செய்யலாம். இவ் வழியில் கண்கூடான விரயம் ஏற்படுவதேயில்லை. அத் தொழிலில் உள்ள உழைப்பாளிகளும் இதர சாதனங்களும் முழுச் சக்திக்குப் பயன்படுத்தப்பெறுகின்றன. இருப்பினும், இவ் வழியை மேற்கொள்வதால் சமுதாயத்திற்கு நட்டம் ஏற்படுகிறது. எவ்வாறெனில், அத் தொழிலில் பயன்படுத்தப்படுகின்ற

உழைப்பாளிகளையும் மூலதனத்தையும் அதிகமாகப் பயன்படுத்தினால் நுகர்வோருக்கு அதிக அளவு பொருள்கள் கிடைக்கக்கூடும். ஒரு வேளை நட்டமின்றிக்கூட விலைகளைத் தாழ்த்திப் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்யக்கூடும். ஆனால், புதிய நிறுவனங்கள் அத் தொழிலில் நுழைய முடியாதபடி தடை ஏற்பட்டுள்ளதோடு மட்டுமன்றி, தனது இலாபம் குறைந்துவிடக்கூடாதென்பதற்காகச் சர்வாதீன நிறுவனம் விரிவடையாமல் இருக்கநேரிடுகிறது.

இவ்வாறாக, சர்வாதீன நிறுவனம் எவ்வழியை மேற்கொண்டாலும் அதனால் நுகர்வோருக்கு இடையூறு ஏற்படுகிறது. அவர்கள் தேர்ந்தெடுத்து வாங்க விரும்பும் அளவிற்குப் பொருள்கள் கிடைக்காமல் போய்விடுகின்றன. ஒருவேளை (தாழ்வான விலையில்) சர்வாதீன நிறுவனம் உற்பத்தி செய்யும் பொருளை அதிகமாகவும் மற்றவைகளைக் குறைவாகவும் வாங்குவதற்கு அவர்கள் பிரியப்பட்டிருக்கலாம். போட்டி நிலை இருக்கும்போது, நுகர்வோர் தேர்ந்து வாங்க விரும்பும் பொருள்களை உற்பத்தி செய்கின்ற தொழிலில்தான் அதிக அளவு முதலீடு செய்யப்படும். ஏனெனில், அப்போதுதான் முதலீடு செய்வோருக்கு அதிக இலாபம் கிடைக்கும். உழைப்பும் இதர காரணிகளும் அத் தொழிலில்தான் பெருமளவில் பயன்படுத்தப்படும்; உற்பத்தியும் பெருகும்; ஆனால், சர்வாதீனத்தில் இவ்விதமான பெருக்கத்திற்கு வாய்ப்பே இல்லாமல் போய்விடுகிறது. நுகர்வோரின் விருப்பத்தேர்ச்சிப்படி உற்பத்திக் காரணிகள் தொழில்களுக்கிடையே பகிரப்படாமல் போய்விடுகின்றன. அவ்வாறு பகிரப்படுவதற்குச் சர்வாதீனம்தான் முட்டுக்கட்டையாக உள்ளது.

சர்வாதீனத்திற்கு எதிரான இவ் வாதமெல்லாம் வேலை நிறைவை அனுமானமாகக்கொண்ட நிலையில் எழக்கூடிய வாதமாகும். வேலை நிறைவின்றி, வேலையின்மை நிலை இருக்குமாயின், இவ் வாதம் மிக வலுப்பெற்றதாகிவிடுகிறது. ஏனெனில், சர்வாதீனத் துறைகள் உழைப்பாளிகளையும் மூலப்பொருள்களையும் எந்த அளவு பயன்படுத்துகின்றனவோ அந்த அளவைக்காட்டிலும் அதிக அளவு பயன்படுத்தக்கூடிய சக்திபெற்றவை. அத் துறைகளில் உற்பத்திக் கட்டுப்பாடு இல்லாதிருந்தால் வேலையின்மை குறையும். நுகர்வோர் அப் பொருள்களைப் பெருமளவில் பயன்கொள்வர்.

சர்வாதீனம் பல உற்பத்தியாளர்களைக்கொண்டதொரு தொகுப்பாக இருக்கும்போது, ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளரும் எந்த அளவு உற்பத்தி செய்தளிக்க வேண்டுமென்ற முறையில் கோட்டா (quota) நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. அந்தந்த நிறுவனம் கடந்த காலத்தில் எந்த அளவு உற்பத்தி செய்ததோ அந்த அளவை ஆதாரமாகக்கொண்டுதான்

அதற்குரிய கோட்டா நிர்ணயிக்கப்படும். இதனுல் ஏற்படும் விளைவு யாதெனில், திறன்மிக்க நிறுவனங்கள் போட்டி நிலையில் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய அளவைக்காட்டிலும் குறைவாகவே உற்பத்திசெய்யும். உதாரணமாக, பிரிட்டனின் நிலக்கரிச் சுரங்கத்தொழில் தேசியமயமாக்கப்படுவதற்குமுன், 1930ஆம் ஆண்டின் சட்டப்படி எல்லா நிலக்கரிச் சுரங்கங்களும் கார்ட்டெல்லில் வலுக்கட்டாயமாகத் தொகுக்கப்பட்டன. 1928ஆம் ஆண்டு ஒவ்வொரு சுரங்கமும் உற்பத்தி செய்த அளவுதான் அதன் கோட்டாவாக நிர்ணயிக்கப்பட்டது. ஆனல், 1928ஆம் ஆண்டிற்குப் பின்னர், சில மாவட்டங்களிலிருந்த நிலக்கரிச் சுரங்கங்களின் உற்பத்தித் திறன் அதிகரித்தது. எனவே, தம் திறமைக்கேற்ப, உற்பத்தி செய்யுமாறு அவைகள் அனுமதிக்கப்பட்டிருந்தால், 1930-ன் இறுதியில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட மொத்த நிலக்கரியை ஒருசில நிறுவனங்கள்மட்டும் உற்பத்தி செய்திருக்கக்கூடும்; (அல்லது அதே சுரங்கத் தொழிலாளிகளைக்கொண்டு அதிக அளவு நிலக்கரியை உற்பத்தி செய்திருக்கக்கூடும்). இவ் விளைவு 1930—39-ல் கொண்டுவரப்பட்ட பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டங்களில் சில பண்டங்களுக்கும் ஏற்பட்டது.

6. எச்ச சக்தி
(Excess Capacity)

பொதுவாகக் கார்ட்டெல் ஒப்பந்தங்களின் விளைவாக நிறுவனங்களில் எச்ச சக்தி தோன்றுகிறது. முதலீட்டிற்கு அதிக இலாப விகிதம் கிடைக்குமாறு கார்ட்டெல்முறை செய்யுமாயின், மறுபடியும் கோட்டாவின் அளவைப் பரிசீலனை செய்யும்போது அதிக அளவுக் கோட்டாவைக் கேட்டுப் பெறுவதற்காக நிறுவனங்கள் விரிவடைவதற்குத் தூண்டப்படும்.

ஆனல், சில சமயங்களில் எச்ச சக்தி ஏற்படுவது தவிர்க்கப்பட முடியாததாகிறது. எச்ச சக்தியால் நன்மைகளும் ஏற்படுகின்றன என்பதை நாம் மறக்கக்கூடாது. சாதனங்கள் விரயமாக்கப்படுவதை அது சரிக்கட்டிவிடுகிறது. இதற்குப் பல உதாரணங்களைத் தர முடியும்.

தனது முழுச் சக்திக்கும் உற்பத்தி செய்கின்ற சிறிய நிறுவனத்தைக் காட்டிலும் எச்ச சக்தியுள்ள பெரிய நிறுவனம் குறைந்த செலவில் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்பதை முன்பே விளக்கியுள்ளேன். இந் நிலை ஏற்படுவதற்குக் காரணம், பகுபடாத் தன்மையுடைய சாதனங்களாகும். பெரிய அளவிலுள்ள உற்பத்தி நிலையம் ஏதோ காரணத்தால் திறமை மிக்கதாய் அமைகிறது; அந் நிலையத்திற்குச் சற்றுத் திறமைகுன்றிய பிறிதோர் உற்பத்தி நிலையத்தை நாம்

உருவாக்க முடிந்தபோதிலும், அதனால் அவ்வளவு ‘ அளவுச் சிக்கனங்கள் ’ ஏற்படுவதில்லை.

தான் ஏற்றிச்செல்லக்கூடிய சக்திக்கும் குறைவாகப் பிரயாணிகள் அல்லது பாரம் கிடைத்தபோதிலும், குறிப்பிட்ட நேரத்தில் புறப்பட வேண்டுமென்பதற்காக ஒரு நீராவிக் கப்பல் தனது பயணத்தைத் தொடங்கலாம். அதனால், பிரயாணம் செய்வோரும் பாரங்களைக் கப்பலில் அனுப்புவோரும் நன்மை அடைகின்றனர். எவ்வாறெனில், அக் கப்பல் எந்த நேரத்தில் புறப்படும் என்பதை அவர்கள் அறிந்திருப்பதால் அதற்கேற்பத் தங்களது திட்டங்களை வகுத்துக்கொள்ள முடிகிறது.

நிற்க, குறிப்பிட்ட சில காலத்தில்மட்டும் அல்லது நேரத்தில்மட்டும் பயன்படுத்தக்கூடிய சில பொருள்கள் உள்ளன. தெரு விளக்குகளை இரவில்மட்டுந்தான் பயன்படுத்துகின்றவன், பகலில் அவற்றைப் பயன் கொள்ளாதது வீணாகாது. அறுவடை காலத்தில்மட்டும்தான் அறுவடை இயந்திரங்கள் பயன்படுகின்றன. இவ்வாருக, சில பொருள்களைத் தொடர்ச்சியாகப் பயன்படுத்துவதில்லை யெனினும், தேவைப்படும் போது பயன்கொள்வதற்காக அவற்றை வாங்கிவைத்திருப்பது வசதியாகவே உள்ளது. குளிக்கும் தொட்டிகள், தையல் மிஷின்கள், தட்டு முட்டுச் சாமான்கள் ஆகியவற்றை நாம் எப்பொழுதும் பயன்படுத்திக் கொண்டே இருப்பதில்லை. எனினும், நமக்குத் தேவைப்படும்போது அவைகளைப் பயன்கொள்ளவேண்டுமென்பதற்காக அவைகளை நாம் வாங்கி வைக்கின்ருேம். அதுபோன்றுதான் தனக்கு வேண்டிய பல பொருள்களை வாங்கிவைத்திருப்பது நிறுவனத்திற்கு வசதியாக உள்ளது. அவற்றில் சில பெரும்பாலும் பயன்படுத்தப்படாமலேயே இருக்கலாம் ; எனினும், சில சமயங்களில் அவை மிக அவசியமாகத் தேவைப் படக்கூடும்.

கடைகளில் பணியாற்றும் சிப்பந்திகளுக்கு வேலைநேரம் முழுவதும் வேலை இருப்பதில்லை. வாடிக்கையாளர்கள் கடைக்கு வரும்போது மட்டுமே அவர்களுக்கு வேலை ஏற்படுகிறது. எனினும், வாடிக்கையாளர்கள் ‘கியூ’ வரிசையில் நின்று, காத்திருந்து, அவசர அவசரமாய் வாங்குவதற்குப் பதிலாக, அவர்கள் கடைகளுக்குச் சென்றவுடன் அவர்களுக்கு வேண்டிய பொருள்கள் என்னவென்று நல்லமுறையில் கேட்டு உடனடியாக அவற்றை விநியோகிப்பதுதான் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்கிறது.

ஒரு தெருவிற்குப் பல பால்காரர்கள் பால் விநியோகம் செய்வது கூட வீணனதென்று குறை சொல்லப்படுகிறது. ஆனல், இதனல்

வாடிக்கையாகப் பால்வாங்கும் பெண்மணி, தனக்குப் பிடித்தமான பால் பண்ணையிடமிருந்து வாங்க வசதி உண்டாகிறது; ஏனெனில், பால் பண்ணைகள் அனைத்தும் ஒரே தன்மையான பாலை விநியோகிப்பது கிடையாது. மேலும், அப் பெண்மணி தனக்கு வசதியான நேரத்தில் பால்காரனை வரச் சொல்லலாம். ஒருவேளை தனக்குப் பிடித்தமான பால்காரனை அவள் தேர்ந்தெடுக்கலாம்.

இப்படியே மேலும் சொல்லிக்கொண்டே போகலாம். எனவே, நிறைவு குன்றிய போட்டி என்றால், சாதனங்களில் சில வீணாகின்றன என்பதுதான் பொருள். இது மிகமுக்கியமானதோர் உண்மையாகும். ஆகவே, யுத்தகாலத்தின்போது உழைப்பாளிகளும் இதர சாதனங்களும் யுத்தகாலங்களுக்குத்தான் முக்கியமாகவும் அவசரமாகவும் தேவைப்படுகின்றன; அப்போது அவற்றை வீணாக்கவோ அல்லது முழுச்சக்திக்குக் குறைவாகவோ பயன்கொள்ளக்கூடாது. ஆனால், அமைதியான காலத்தில் ‘இவ்வாறான வீணான முறைகள்’ அளிக்கின்ற தேர்ச்சி உரிமைக்கும் அவற்றால் ஏற்படும் வசதிக்கும் நுகர்வோர் அதிக மதிப்புத் தரக்கூடும்.

7. போட்டி விளம்பரங்கள் (Competitive Advertising)

சில விளம்பரங்கள் நமக்குப் புதிய பயனுள்ள தகவல்களை அளிக்கின்றன. அவற்றின்மூலமாய்ப் புதிய பண்டங்களை நாம் தெரிந்துகொள்கின்றோம்; என்னென்ன போக்குவரத்து வசதிகள் இருக்கின்றன என்பதும் நமக்குத் தெரிகிறது. எந்த மேடையில் என்ன நாடகம் நடக்கிறதென்பதையும், எந்தக் கொட்டகையில் என்ன சினிமா நடக்கிறதென்பதையும் நாம் அறிந்துகொள்ள முடிகிறது. தங்குவதற்கு எந்த ஹோட்டல், எந்த வீடு கிடைக்கிறதென்பதும் நமக்குத் தெரிகிறது. எனினும், பெரும்பாலான விளம்பரங்கள் பல்வேறு வர்த்தக அடையாளங்களையுடைய பொருள்களுக்குத்தாம் செய்யப்படுகின்றன. இவ்வித விளம்பரங்களைத்தான் போட்டி விளம்பரங்கள் என்று கூறுவர். போட்டி நிறைவு குன்றியதாயிருப்பதால்தான் இவ் விளம்பரங்கள் செய்யப்படுகின்றன. பல்வேறு வர்த்தக அடையாளங்கள்கொண்ட பொருள்கள் ஒன்றுக்கொன்று போட்டியாக இருப்பதுதான் இதற்குக் காரணமாகும்.

போட்டி விளம்பரத்திற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் சாதனங்களெல்லாம் விரயமாக்கப்படுகின்றன என்று சொல்லப்படுகிறது. பல்வேறு வர்த்தக அடையாளங்களையுடைய பொருள்களுக்குள் எவ்வித வேறுபாடும் கிடையாது; எல்லாம் ஒரே தன்மையுடையனவென்று

நிபுணர்கள் கூறலாம். எனவே, தம் பணத்தை நிறுவனங்கள் போட்டி விளம்பரங்களில் வீணுக்குவதற்குப் பதிலாக, விலைகளைத் தாழ்த்தி விற்ருல் அதனுல் சமுதாயத்திற்குத்தான் நன்மை ஏற்படுகிறது என்றும் கூறப்படுகிறது.

சில துறைகளில் மிக அதிகமாக விளம்பரப்படுத்தப்படும் பண்டங்களின்மூலம் உயர்ந்த இலாபவீதமும் கிடைக்கிறது. அமெரிக்காவின் 'தாற்காலிகத் தேசியப் பொருளாதாரக் குழு' (Temporary National Economic Committee) வெளியிட்ட 'விலை செயல்படும் முறையும் வியாபாரக் கொள்கையும்' (Price Behaviour and Business Policy) என்ற சிறப்புக் கட்டுரை இதற்குரிய சான்றைத் தருகிறது. அதாவது 15 சதம் மதிப்புடைய அசிடிஸாலிசைலிக் அமிலத்தைக் (acetysalicylic acid) கொண்ட ஓர் அவுன்சு பெயார் ஆஸ்ரின் (Bayer Aspirin) சில்லறைக் கடைகளில் 75 சத விலைக்கு விற்கப்படுகிறது.

எனினும், இவ்வாருன போட்டி விளம்பரத்தையெல்லாம் தடை செய்துவிட்டால் அதைப் பலர் குறைகூறுவர் என்பது உறுதி. விளம்பரம் செய்யப்படும் பொருளைக் காட்டிலும் அதே தன்மயுடைய மற்ருெரு பொருள் நீடித்துப் பயன்தருவதாகவும் மலிவாகவும் இருக்கலாம்; எனினும், ஒரு நுகர்வோன் விளம்பரம் செய்யப்படும் பொருளை வாங்கி நுகர்ந்தால்மட்டுமே அதிக மனநிறைவு கொள்வான் என்பது சாதாரணமான காரியமே. பல அடையாளங்களையுடைய பண்டங்களை விளம்பரம் செய்யும் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தனது பண்டமே மேலானதென்று காட்டிக்கொள்வதோடு, இந்தத் தன்மையை நுகர்வோருடைய கவனத்திற்குக் கொண்டுவரும்போது, நுகர்வோருக்குப் பயன்படக்கூடிய பல உண்மை விவரங்களையே தான் தருவதாகவும் காட்டிக் கொள்கிறது. விளம்பரங்களைத் தருவதன்மூலம் அதிக வருவாய் பெறும் செய்தித்தாள்களும் பத்திரிகைகளும் பல உள்ளன. விளம்பரங்களைப் பார்ப்பதற்கென்று அவைகளை வாங்குவோரும் உளர். எனவே, அவைகள் மலிவாக விற்கப்படுகின்றன.

விளம்பரங்களைப் பொறுத்தவரை, அரசாங்கம் என்ன செய்ய வேண்டுமென்பது கருத்து வேறுபாடுடைய கேள்வியாகும். போட்டிக்காகச் செய்யப்படும் விளம்பரத்திற்கும் புத்தாக்கம், புதிய வாய்ப்பு, மலிவான விலை ஆகியவற்றைப் பொதுமக்களின் கவனத்திற்குக் கொண்டுவருவதற்காக மேற்கொள்ளப்படும் விளம்பரத்திற்கும் நிரந்தரமான வேறுபாட்டை ஏற்படுத்துவது கடினம். விளம்பரம் செய்வோர் வெளியிடும் தகவல்கள் பொய்யானவையாகவும் மக்களை ஏமாற்றுவனவாகவுமிருப்பின் அவர்களை அரசாங்கம் தண்டிக்கலாம்.

பிரிட்டன் நாட்டில் மருந்து வகைகளைத் தயாரிப்போர் அவைகளில் என்னென்ன பொருள்கள் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன என்பதை மருந்து சிப்பங்களிலும் குப்பிகளிலும் குறிப்பிடல் வேண்டுமென்பது அரசாங்கத்தின் ஆணையாகும். 1962ஆம் ஆண்டு ஜூலை மாதம் மொலோனி அறிக்கை (Moloney Report) வெளியிட்ட சில கருத்துகளை அரசாங்கம் தற்போது அங்கீகரித்து நுகர்வோரின் கவுன்சிலையும் (Consumers' Council) அமைத்துள்ளது. இக் கவுன்சிலுக்குத் தொடக்க உதவியாக 60,000 பவுன் பொருள் உதவியையும் அளித்துள்ளது. இக் கவுன்சில், ஏற்கெனவேயுள்ள குடிமக்கள் அறிவுரைக் கழகத்தின் (Citizens' Advice Bureau) வழியாக நுகர்வோருக்கு வேண்டிய பாதுகாப்பை அளிக்கும். நிற்க, நுகர்வோருக்கு அறிவுரை செய்யும் அலுவல்களை விரிவுபடுத்துவதற்காக 1963–64ஆம் ஆண்டிற்காகமட்டும் குடிமக்கள் அறிவுரைக் கழகத்தின் தேசிய கமிட்டிக்கு 27,000 பவுன் உதவிப்பணமும் கொடுத்துள்ளது.

8. சில்லறை விலைகளை நிலைபேணல் (Retail Price Maintenance)

தங்களின் பொருள்களைக் குறிப்பிட்ட விலையில்தான் சில்லறை வியாபாரிகள் விற்கவேண்டுமென்று உற்பத்தியாளர்கள் கட்டாயப் படுத்துவது அனுமதிக்கப்படவேண்டுமா அல்லது சட்டத்தால் தவிர்க்கப்படவேண்டுமா என்பது கருத்து வேறுபாடுகொண்ட முக்கியமானதொரு கேள்வியாகும். நாடு முழுவதும் விளம்பரப்படுத்தப்படும் வர்த்தக அடையாளங்களையுடைய பொருள்களுக்குத்தாம் பெரும்பாலும் சில்லறை விலைகளை நிலைபேண வேண்டியுள்ளது. சிகரெட்டுகள், பேட்டன்டு உரிமைபெற்ற மருந்துவகைகள், அழகுச் சாதனங்கள் ஆகியவை இதற்குச் சான்றுகளாகும். 1931ஆம் ஆண்டு வியாபாரத் தடைகளை ஆராய்வதற்காக ஏற்படுத்தப்பட்ட குழு, தத்தம் பொருள்களை மொத்த வியாபாரிகளும் சில்லறை வியாபாரிகளும் எந்தெந்த விலைகளில் விற்கவேண்டுமென்ற நிபந்தனைகளை உற்பத்தியாளர்கள் விதிப்பதும், அந்த நிபந்தனைகளை மீறிக் குறித்த விலைகளில் விற்போருக்குப் பொருள்கள் வழங்கப்படமாட்டாவென்று பயமுறுத்துவதும் சர்வ சதாரணமான பழக்கமாயிருந்ததென்று கண்டது. அக் குழுவின் முடிவு வருமாறு: 'சில்லறை விற்பனை விலையை நிலைபேணும் வழக்கத்தால் பொதுமக்களுக்குத் தீங்கு ஏற்படுவதில்லை என்று கருதுவதற்கில்லை. எனினும், இதற்கான சட்டத்தைத் திருத்தி அமைப்பதில் எங்களுக்குத் திருப்தி கிடையாது. ஏனெனில், அதனால் பொதுமக்களுக்கு நன்மை ஏற்படும் என்று கூறுவதற்கில்லை'. இருந்தபோதிலும் 1951-ல் பதவியை இழந்த தொழிற்கட்சி அரசாங்கம் சில்லறை விலையை உற்பத்தியாளர்கள் நிலைபேணச் செய்வது சட்டத்

திற்கு முரணானதாகும் என்றதொரு மசோதாவைக் கொண்டுவரத் திட்டம் இட்டிருந்தது.

வியாபாரிகள் விலைகளைக் குறைத்து விற்பதை உற்பத்தியாளர்கள் விரும்புவர் என்று சிலர் நினைக்கக்கூடும். ஏனெனில், அப்போது அவர்களது விற்பனை அதிகமானாலும் மொத்த வியாபாரிகளும் சில்லறை வியாபாரிகளும் உற்பத்தியாளர்களுக்குக் கொடுக்கும் விலை ஒன்று தான். குறைந்த விலையில் விற்கும் கடைகள் அதிக அளவு விற்பனை செய்யமுடியுமாதலால் அவை தம் சக்தி முழுவதையும் பயன்படுத்தக் கூடும் என்று நினைக்கலாம்.

ஆனால், அவ்வாறு சில கடைகள்மட்டும் விலையைக் குறைத்து விற்கும்போது மற்றக் கடைகள் எதிர்ப்புத் தெரிவிக்கலாம். உதாரண மாக, ஒரு சிறிய நகரத்தில் ஒரு கடைமட்டும் குறைந்த விலையில் சிகரெட்டுகளை விற்குமாயின், சிகரெட்டு விற்கும் மற்றக் கடைக் காரர்கள் சேர்ந்து அக் கடைக்குச் சிகரெட்டு சப்ளை செய்யக்கூடாதென உற்பத்தியாளர்களைப் பணிக்கலாம். பொதுவாக உற்பத்தியாளர்கள் இதற்கு இணங்கவேண்டியுள்ளது. 1931ஆம் ஆண்டில் நியமிக்கப் பட்ட குழுவும் இவ் வாதத்தை ஒப்புக்கொண்டது. 'ஓர் உற்பத்தி யாளர் குறிப்பிட்ட வர்த்தக அடையாளமுடைய தமது பொருளைக் குறிப்பிட்டதொரு விலையில் விளம்பரப்படுத்தியபின், சில்லறை வியாபாரிகள் தங்களுடைய சொந்தக் காரணங்களை முன்னிட்டு அதைக் குறைந்த விலைகளுக்குத் தாற்காலிகமாக விற்க முற்பட்டால் பொது மக்கள் அப் பொருளை மதிக்கமாட்டார்கள். எனவே, தனது பெருமையை அப் பொருள் இழந்துவிடும்' என்று அத் குழு கூறி யுள்ளது.

சிறிய கடைகளும் நன்றாக வாழவேண்டுமென்று சிலர் விரும்பலாம்; வேறு சிலர் பெரு எண்ணிக்கையில் கடைகள் பெருகக்கூடாவென நினைக்கலாம். கடைகளின் எண்ணிக்கை குறையவேண்டுமென விரும்புவோர், திறன் மிக்க கடைகள் குறைந்த விலையில் பொருள்களை விற்கும்போது திறன் குன்றிய கடைகள் அதனால் பாதிக்கப்பட்டாலுங் கூட, சமுதாயத்திற்கு அதனால் நன்மை ஏற்படுவதால் குறைந்த விலையில் விற்பதை விரும்புவர்.

9. தேசிய மயமாக்குதல்

சர்வாதீனச் செயல்களில் அரசாங்கம் பல்வேறு வழிகளில் தலையிட முடியும். அச் சர்வாதீனத் தொழிலை தேசியமயமாக்கிவிடுவது ஒரு வழி. அவ்வாறு தேசியமயமாக்கப்பட்டுவிட்டால் தனியார்துறை சர்வாதீனமாயிருப்பதற்குப் பதிலாக அத் தொழில் பொதுத்துறைச் சர்வாதீனமாக இருக்கும்.

பிரிட்டனில் தபால், தந்தி, தொலைபேசி, வானொலி ஆகியவை பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பே தேசியமயமாக்கப்பட்டுவிட்டது. யுத்தத்திற்கு முன்பு ஆகாயவிமானப் போக்குவரத்து தேசியமயமாக்கப்பட்டது. யுத்தத்திற்குப்பின் அமைக்கப்பட்ட தொழிற்கட்சி அரசாங்கம் இங்கிலாந்தின் தலைமை பாங்கு (Bank of England), கேபிள்கள், கம்பி இல்லாத் தந்தி, நிலக்கரிச் சுரங்கங்கள், ரயில்வே, மின்சாரம், ஆவி ஆகிய அனைத்தையும் தேசியமயமாக்கியது. பெரும்பாலான சாலைப் போக்குவரத்தும் தேசியமயமாக்கப்பட்டது. ஆனால், 1951-ன் இறுதியில் பதவிக்கு வந்த கன்சர்வேடிவ் கட்சி அரசாங்கம், சாலைப் போக்குவரத்தை மறுபடியும் தனியார் துறைக்குக் கொடுத்துவிட்டது. எஃகு தொழிலைப் பொறுத்தவரை முரண்பாடான கருத்துகள் உள்ளன. தொழிற்கட்சி அரசாங்கம் இத் தொழிலைப் படிப்படியாகத் தேசியமயமாக்கிக்கொண்டிருந்தது. ஆனால், இப்போதுள்ள கன்சர்வேடிவ் கட்சி அரசாங்கம் தேசியமயமாக்கப்பட்ட எஃகு தொழிற்சாலைகளை மறுபடியும் தனியார் துறைக்கே கொடுத்துவருகிறது.[1] மொத்தத்தில் எல்லாத் தொழில்களிலும் 20 சதவீதம்தான் தேசியமயமாக்கப்பட்டுள்ளன.

தொழில்களைத் தேசியமயமாக்கும்போது தனியார் இலாபம் நீங்கிவிடுவதால், சொத்துக்களிலுள்ள ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைக்க முடியும் என்ற நம்பிக்கைதான் தேசியமயமாக்கவேண்டுமென்ற கோரிக்கைக்கு அடிப்படையான ஒரு வாதமாக இருந்தது. பிரிட்டன் நாட்டைப் பொறுத்தவரை, இந்த ஏற்றத்தாழ்வுகள் ஓரளவிற்குக் குறைக்கப்பட்டுள்ளன. ஆனால், தேசியமயமாக்கப்பட்டதால்தான் அவை குறைக்கப்பட்டுள்ளனவென்று நினைக்கக்கூடாது. மாறாக, வருமான வரி, இலாபவிகித வரி, இறந்தவர் சொத்துகளின்மீது விதிக்கப்படும் வரி ஆகிய பளுவான வரிகளின் விளைவாகவே ஏற்றத்தாழ்வுகள் குறைக்கப்பட்டுள்ளன., தேசியமயமாக்கப்பட்ட தொழில்களின் பங்குதாரர்களுக்கெல்லாம் அவர்களின் பங்குகளின் முழு மதிப்பிற்கு அரசாங்கப் பத்திரங்கள் வழங்கப்பட்டன. அப் பத்திரங்களுக்கான வருவாய் நிரந்தரமாகக் கிடைப்பதைப் பங்குதாரர்கள் விரும்பக்கூடும். அல்லது அவற்றை விற்றுவிட்டு, அதிக இலாபம் தரக்கூடிய பிறதொழில்களில் அவர்கள் முதலீடு செய்யமுடியும். எனவே, தொழில்களைத் தேசியமாக்கும்போது அவற்றின் பங்குதாரர்கள் தங்களின் முதலையோ அல்லது அவற்றிலிருந்து வரும் வருவாயையோ இழக்கநேரிடாமல் இருக்கலாம்.

1 1963ஆம் ஆண்டு ஜனவரிவரை ரிச்சார்டு தாமஸ் அண்டு பால்டுவின்ஸ் கம்பெனியைத் தவிர ஏனைய எல்லா எஃகு கம்பெனிகளையும் தனியார் துறைக்கே மறுபடியும் விற்றுவிட்டது.

தேசியமயமாக்கப்படும் தொழில்களைத் தாங்களே நிர்வகிக்கக்கூடிய வாய்ப்புக் கிடைக்கும் என்று அத் தொழில்களில் வேலைசெய்வோர் நினைக்கக்கூடும். இது தவறு. ஏனெனில், நாட்டிற்குச் சொந்தமான தொழிலாயிருந்தாலும் சரி, அல்லது தனிப்பட்டோருக்குச் சொந்தமான தொழிலாயிருந்தாலும் சரி, அத் தொழிலில் பல அதிகாரிகள் இருப்பர். ஏனெனில், ஆணையிடுவதற்குச் சிலரும், அவ்வாணையை மேற்கொண்டு செயலாற்றுவதற்கு வேறு பலரும் இருந்தால்தான் அத் தொழிலை நடத்தமுடியும். எல்லோரும் பல்லக்கில் ஏறவிரும்பினால் பல்லக்கைத் தூக்கிச் செல்வது யார்? எனவே, தேசியமயமாக்கப்படுவதால் சாதாரணத் தொழிலாளிகளின் அன்றாட வேலை பாதிக்கப்படுவதில்லை.

ஒரு தொழிலிலுள்ள எல்லா நிறுவனங்களையும் தேசியமயமாக்காமல், ஒருசிலவற்றை மட்டும் தேசியமயமாக்கிவிட்டு, மற்றவைகளைத் தனிப்பட்டோரிடமே விட்டுவிடுதலும் சாத்தியமானதே. அவ்வாறாயின், தேசியமயமாக்கப்பட்ட நிறுவனங்கள் தனியார் துறையிலுள்ள நிறுவனங்களோடு போட்டியிடவேண்டிய நிலை ஏற்படும். அப்போது பொதுத் துறையிலும் தனியார் துறையிலும் தொழில் நிர்வாகம் எப்படி இருக்கிறதென்பதை ஒப்பிட்டறிய வாய்ப்புண்டு. மேலும், அத் தொழிலில் புதிய நிறுவனங்கள் தோன்றுவதற்கும் வாய்ப்பு ஏற்படும். மாறாக, அத் தொழிலின் எல்லா நிறுவனங்களையுமே தேசியமயமாக்கி விட்டால் தனியார் அதை நடத்த இயலாது. அப்போது அத் தொழிலை நிர்வகிக்கவேண்டிய பொறுப்பையும் அரசாங்கம் ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டியிருப்பதால் அரசாங்கத்தின் பொறுப்பு அதிகரித்துவிடும்.

ஒரு தொழிலின் நிர்வாகத் திறமையை அறிவதற்கு அடிப்படையான ஆதாரங்கள் இல்லை. உதாரணமாக, இலாபத்தைக் கொண்டு அறிவதாயின், தேசியமயமாக்கப்பட்ட தொழில்கூட ஏற்றமான விலைகளை நிர்ணயித்து உயர்ந்த இலாபத்தை அடையலாம். மாறாக, அத் தொழிலில் ஏற்படும் நட்டங்கள் (எடுத்துக்காட்டாக 1960ஆம் ஆண்டிலும் 1961ஆம் ஆண்டிலும் பிரிட்டிஷ் போக்குவரத்துக் கமிஷன் அடைந்த 200 மில்லியன் பவுன் நட்டம்) தொழில் நிர்வாகத் திறமையை அறிவதற்கான ஆதாரமாகாது.

பொதுவாக, தனியார் துறையிலுள்ள தொழிலைக்காட்டிலும் பொதுத் துறையிலுள்ள தொழில், முயற்சி குன்றியதாயும் சுதந்திரமற்ற நிர்வாகிகளைக் கொண்டதாயும் உள்ளது என்று கூறப்படுகிறது. பொதுத் துறையின் தொழில் நிர்வாகம் பாராளுமன்றத்தின் கட்டுப்பாட்டிற்குட்பட்டதாயிருப்பதால், நஷ்டம் ஏற்படக்கூடிய தொழிலாபத்துகளை ஏற்பதற்கு அது தயங்கலாம். பொதுத் துறையில் நுணுக்கமாக ஆராய்ந்து கொடுக்கப்படும் ஆணைகளை மேற்கொள்ள வேண்டிய அரசாங்க அதிகாரிகளைக் காட்டிலும் தனியார் துறையிலுள்ள

நுண்ணறிவுகொண்ட தொழில் முயல்வோர் சிறப்பான விளைவுகளை ஏற்படுத்தக் கூடும். எனவே, சர்வாதீனத் தொழில்களைத் தேசிய மயமாக்குவதற்குப் பதிலாக, அமெரிக்காவில் உள்ளதைப்போன்று, அரசாங்கம் அவற்றைக் கட்டுப்படுத்துவதே சிறந்த வழி என்று வாதாட இடமேற்படுகிறது.

இவ் வாதத்தை மிகைப்படுத்திவிடவும் கூடாது. ஏனெனில், தனியார் துறையிலும்கூட மிகப் பெரிய நிறுவனங்களில் அதிகார வர்க்கத்தைச் சார்ந்த நிர்வாகம் இருப்பதுண்டு. மேலும், பொதுத் துறையிலுள்ள எல்லா நிறுவனங்களுமே திறமை குன்றியதென்று கூற முடியாது. தபால் துறை நல்ல முறையில் நிர்வகிக்கப்படுகிறது. எனவே, தேசியமயமாக்கப்பட்டுள்ள மற்றத் தொழில்களிலும் சிறந்த நிர்வாகிகளும் நிபுணர்களும் அமர்த்தப்பெற்ருல், அவைகளும் திறமையுடன் நடைபெறக்கூடும். தேசியமயமாக்கப்பட்ட நிறுவனங் களில் புத்தாக்கத்தைப் புகுத்தக்கூடிய துணிவு இல்லையென்பதும் தவறு. பிரிட்டனில் விமானப் போக்குவரத்து தேசியமயமாக்கப் பட்டுள்ளதெனினும், அந் நாடுதான் ஜெட் முறையில் இயங்கும் விமானத் துறையில் முதலிடம் பெற்றுள்ளது.

தனியார் துறையிலுள்ள தொழில்களை அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்து வதற்குப் பதிலாக அவற்றைத் தேசியமயமாக்கவேண்டும் என்பதற் குரிய வாதம் என்ன? இளம் காதலர்கள் திருமணமாகி, எப்போதுமே மகிழ்ச்சியுடன் வாழ்வது, தேவதைக் கதைகளில் உண்டு. அதைப் போன்றுதான் தேசியமயமாக்குதல் என்றதொரு நடவடிக்கையால் தொழிலின் சிக்கல்கள் யாவும் தீர்க்கப்பட்டுவிடுமென்று சிலர் எண்ணுவ தாகத் தோன்றுகிறது. இது உண்மைக்குப் புறம்பானதாகும்.

தேசியமயமாகப்படுவதற்குரிய வாதம், மக்களின் நலன்களுக்காக அத் தொழிலை அரசாங்கம் நடத்தமுடியும் என்பதே. ஆனல், தனியார் துறையில் இலாப நோக்கமின்றி, மக்களின் நலன்களுக்காகத் தொழிலை நடத்த இயலாது.

உதாரணமாக, ரயில்வேத் தொழிலை எடுத்துக் கொள்வோம். இத் தொழில் பெருமளவில் முதலீடு கொண்டது. ஆனல், இம் முதலீடு கடந்துபோன காலத்தில் செய்யப்பட்டதாகும். இப்பொழுது இத் தொழில் தேசியமயமாக்கப்பட்டுவிட்டதால் இலாபத்தை எதிர் நோக்கும் பங்குதாரர்கள் யாரும் கிடையாது. அவர்களைப்பற்றி அரசாங்கம் கவலைப்படவேண்டிய அவசியமுமில்லை. எதிர்காலத்தைப் பற்றித்தான் அரசாங்கம் சிந்திக்க வேண்டியுள்ளது. எனவே, ரயில்வேக்கள், சாலைப் போக்குவரத்து ஆகிய சாதனங்கள் அனைத்தை யும் சிறந்த முறையில் பயன்படுத்துவதெப்படி? மற்றத் துறைகளோடு

போட்டியிட்டுப் பெரும்பாலான போக்குவரத்தைச் சாலைகளே பெறும் படியாக விட்டுவிட்டால் சமுதாயம் நல்ல பயனடைவதாயிருக்கலாம். ஆனால், ரயில்வே பங்குதாரர்களுக்கு இலாபம் கிடைக்கவேண்டுமென்ற நிலை இல்லாததால், சாலைப் போக்குவரத்தைக் கட்டுப்படுத்தவேண்டிய அவசியமில்லை. அதனால், ரயில்வேக்குத் தாழ்வான இலாப ஈவு கிடைத்தாலும் பரவாயில்லை. அவ்வாறு ரயில்வேக்கள் குறைந்த இலாப விகிதத்தையும் சாலைப் போக்குவரத்து அதிக இலாப விகிதத்தையும் பெறுவதால் சமுதாயத்திற்கு நன்மைதான் ஏற்படுகிறது. எவ்வாறெனில் இதற்கு முன்பு ரயில்வேத் துறையில் செலவிட்ட பணத்தில் ஒரு பகுதி இப்போது மக்களுக்கு மிச்சமாகிறது; ஏனெனில், சாலைப் போக்குவரத்துக் கட்டணம் மிக மலிவாய் இருக்கின்றது.

தேசியமயமாக்கப்பட்ட தொழில்களில் அரசாங்கத்திற்குப் பெரும் வாய்ப்பு உண்டு. எனினும், அத் தொழிலை மக்களின் நலனுக்கென்று நடத்த முடியுமா? ஏற்றமான கூலியைக் கொடுப்பதற்காக விலையையும் ஏற்றவேண்டி யிருப்பதால், உயர்வான கூலிக்காகத் தொழிலாளிகள் போராடும்போது அதைத் தடுக்க முடியுமா? புதிய முறைகளையெல்லாம் புகுத்துவதற்கு அரசாங்கம் தயாராயிருக்குமா? பதிலீட்டுப் பொருள்களில் போட்டியிலிருந்து தேசிய மயமாக்கப்பட்ட தொழிலைப் பாதுகாப்பதற்கு அவசியமில்லை என்று நினைக்க முடியுமா? அவ்வாறாயின், அத் தொழிலில் வேலை செய்யும் உழைப்பாளிகளைப் பாதுகாப்பதெப்படி? அல்லது தனியார் துறையிலிருந்த சர்வாதீனக் குறைகள் பொதுத் துறையில் குறைவதற்குப் பதிலாக அங்கும் அப்படியே நிலவுமா? அல்லது அவை அதிகரிக்குமா? இக் கேள்விகளுக்கெல்லாம் எதிர்காலம்தான் விடைதர முடியும்.

10. சர்வாதீனமும் அரசாங்கக் கொள்கையும்

சர்வாதீன நிலையைச் சில துறைகளில், குறிப்பாகப் பொதுவசதிப் பணிகளைச் செய்யும் துறைகளில் தவிர்க்க முடியாது. அவைகளையெல்லாம் அரசாங்கம் ஏற்று நடத்தாவிட்டால் வேறு எந்த வழிகளில் அவற்றைக் கட்டுப்படுத்த முடியும்?

இதற்கு, அரசாங்கத்தின் பிரதிநிதியாகத் தகுந்த ஒருவர் கிடைத்தால், தனியார் துறையிலுள்ள நிர்வாகக் குழுவில் அவரை ஓர் அங்கத்தினராக நியமிக்கலாம். பொது மக்களின் நலன்களைப் பாதிக்காத முறையில் அந் நிறுவனத்தின் கொள்கையை ஏற்படுத்துவதற்கு அவர் முயற்சி செய்யலாம். அவர் கூறும் அறிவுரையை அந்த நிறுவனம் கட்டாயம் பின்பற்றக்கூடும். ஏனெனில், அவ்வாறு பின்பற்ற‌ாவிட்டால் தனது நிறுவனத்தின் அலுவல்களில் அரசாங்கம்

தலையிடலாம் அல்லது தனது நிறுவனத்தைத் தேசியமயமாக்கி விடலாம் என்ற பயம் இருக்கும்.

பொதுமக்களுக்கு எது நன்மையானது என்பது பல சூழ்நிலை களைப் பொறுத்ததாகும். பொதுவாகக் கூறின், சர்வாதீன இலாபத் தைப் பெறுவதற்காக ஒரு நிறுவனம் தனது உற்பத்தி அளவைக் கட்டுப்படுத்துவதும் ஏற்றமான விலைகளை நிர்ணயிப்பதும் பொது மக்களின் நலனுக்கு முரண்பட்டதாகும். ஆனால், திறமை மிக்க நிறுவனம் திறமை குன்றிய நிறுவனத்தைக்காட்டிலும் அதிக இலாபத்தை பெறமுடிகிறது. அப்போது அந்த நிறுவனத்தின் இலா பத்திற்கு ஓர் உச்சவரம்பை அரசாங்கம் நிர்ணயிப்பதாயிருந்தால், திறன் மிக்க நிறுவனங்களின் உற்சாகமும் முயற்சியும் தடைப்படுகிறது. எனவே, இலாப உச்சவரம்பை நிர்ணயிப்பதற்குப் பதிலாக அதன் பொருளுக்கு உயர்ந்தபட்ச விலையை நிர்ணயிப்பதுதான் சிறந்தது. அவ்வாறு விலையை நிர்ணயிக்கும்போது, சாதாரணத் திறனுடைய நிறுவனங்களுக்கும் இலாபம் கிடைக்கக் கூடிய முறையிலும், திறன் மிக்க நிறுவனங்கள் தம் உற்பத்திச் செலவைக் குறைப்பதன்மூலம் மட்டும் அதிக இலாபத்தைப் பெறக்கூடிய வழியிலும் நிர்ணயம் செய்வது நன்று (1953-ல் தீப்பெட்டித் தொழிற்சாலைகளைப் பொறுத்த வரை சர்வாதீன நடவடிக்கைக் கமிஷனும் இச் சிபாரிசையே செய்தது).

சில பொருளாதார நிபுணர்கள் சர்வாதீன நிறுவனம் விலைபேதங் காட்டும் (discriminatory charges) முறையை ஆதரிக்கின்றனர். இதற்குக் காரணம், ஒரே விலையில் விற்றால் உற்பத்தியின் ஒரு பகுதியை இலாபத்திற்கு விற்கமுடியாமலிருக்கலாம் என்பதாகும்; அப்போது மொத்த வருவாயால் செலவுகளைச் சரிப்படுத்த முடியாது. இது அபாய மானதொரு வாதமாகும். வேலை நிறைவு இருக்குமாயின், அந்தத் தொழிலில் அமர்த்தப்படாத உழைப்பாளிகளும், பயன்படாத இதர உற்பத்திக் காரணிகளும் பிற தொழில்களில் பயன்படுத்தப்படும். விலை பேதங்காட்டும் முறையினால்மட்டும் ஒவ்வொரு திட்டமும் இலாபம் அடைய முடிந்தபோதிலும், மிதமிஞ்சி விலைபேதங்காட்டும் முறையை மேற்கொள்ளும்போது குறிப்பிட்டதொரு திட்டம் இலாபம் தராது போகக்கூடும். ஏனெனில், மக்களின் வருமானம் வறையறை பெற்றுள்ளது. எனவே, உற்பத்திப்பணி ஒவ்வொன்றுக்கும் ஏற்படு கின்ற செலவுக்கேற்ப அதற்கு ஊதியம் கொடுப்பதே எளிதான வழியாகும். ஒரு பொருளுக்குக் கிராக்கியில்லாதபோது அதன் விலையைத் தாழ்த்த முடிந்தால் அவ்வாறு செய்வதே நன்று. ஆனால், *A* ஏற்றமான விலையைக் கொடுக்க முடியுமென்பதற்காக *B*-ஐக் காட்டிலும் *A*-யிடம் ஏற்றமான விலை பெறக்கூடாது.

நட்டம் அடையக்கூடியதொரு சர்வாதீனப் பணியை பொது மக்களின் நன்மைக்காக அரசாங்கம் மேற்கொள்வதாக வைத்துக்

கொள்வோம். உதாரணமாக, போர்முறைத் திறனுக்கு அவசியமான, ஆனால் போக்குவரத்து இல்லாததொரு ரயில் பாதையைப் போடுமாறு தனியார் கம்பெனி ஒன்றை அரசாங்கம் பணிப்பதாகக் கொள்வோம். அவ்வாறாயின் அப் பாதைக்கென்று அரசாங்கம் பணமானியம் கொடுக்க வேண்டுமென்பது என் கருத்து. அப் பாதையால் சமுதாயம் அனைத்திற்கும் நன்மை ஏற்படுவதாயின் அத் தொகையைச் சமுதாயம்தான் கொடுக்கவேண்டும். அவ்வாறின்றி, மற்றொரு ரயில்பாதையின் கட்டணத்தை உயர்த்தி, அதனால் அப் பாதையைப் பயன்படுத்துவோர் மட்டும் பாதிக்கப்படுமாறு செய்வது முறையாகாது. தேசியமயமாக்கப்படும் தொழிலில் இத் தத்துவம் பின்பற்றப்படுகிறதாவென்று சிலர் கேட்கலாம். உதாரணமாக நட்டத்தில் நடக்கக்கூடிய நிலக்கரிச் சுரங்கத் தொழிலைச் சமூக நன்மைக்கென்று தொடங்கும்போது அச் சுரங்கத்திற்குப் பண உதவி அவசியம். இவ்வுதவியை நிலக்கரியைப் பயன்கொள்வோர்தாம் செய்யவேண்டும். அவ்வாறு செய்யாது, மற்றவர்கள் அதனால் பாதிக்கப்படுமாறு செய்வது நல்லதன்று. ரயில்வேக்கு ஏற்படும் நட்டத்தைச் சரிப்படுத்துவதற்காகச் சாலைப் போக்குவரத்தின்மீது வரிவிதித்து அதனை இழுத்துப்பிடிப்பது சமூக நலனுக்குத்தான் என்று எவ்வாறு கருதமுடியும்!

எது எவ்வாறிருப்பினும் சர்வாதீனம் தவிர்க்கப்படமுடியாததன்று. அவ்வாறாயின் அதை எவ்வாறு ஒழித்துக்கட்டுவது?

அமெரிக்காவில் 1890ஆம் ஆண்டிலேயே சர்வாதீனம் சட்டத்திற்கு முரணானது என்று ஆக்கப்பட்டது. அச் சட்டத்தின்படி சர்வாதீன நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு பொதுமக்களின் நலனுக்குப் பாதகமான நிலையை ஏற்படுத்தியதாகக் குற்றம் சாட்டப்பட்ட நிறுவனங்களின்மீது அரசாங்கம் வழக்குப்போட்டது. இதனால், வக்கீல்களுக்குக் கொழுத்த ஊதியம் கிடைத்தது. சில சமயங்களில் அவ் வழக்குகள் பல ஆண்டுகள்வரை நீடிக்கப்பட்டன. எனவே, நம்முடைய சர்வாதீன நடவடிக்கைகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்குப் பரிசீலனைக் கமிஷன் போன்றதொரு குழுவை நியமித்து, பொதுமக்களின் நன்மைக்காக என்னென்ன முடிவுகளை அது செய்கின்றதோ அதை அமலாக்குவதற்கு நேரடியான வழியை மேற்கொள்வதுதான் எளிதான வழியாகும். இவ்வகையான வழிகளை மேற்கொள்ளும்போது சர்வாதீன விலைகள் கட்டுப்படுத்தப்படும்; அதோடு புதிய நிறுவனங்கள் அத் தொழிலில் புகுவதற்கான தடைகளும் நீக்கப்படும்.

1956ஆம் ஆண்டின் உற்பத்திக் கட்டுப்பாடுபற்றிய சட்டம் சர்வாதீனங்களின் விலைகளைப் பேணுவதற்கான ஒப்பந்தங்கள்போன்ற நடவடிக்கைகளைத் தவிர்ப்பதற்கான அதிகாரத்தை நீதிமன்றத்திற்குக் கொடுத்துள்ளது. பொதுமக்களுக்கு விரோதமானதாகக் கருதும் எந்த

ஒப்பந்தத்தையும் இந் நீதிமன்றம் தவிர்க்கக்கூடும். இச் .சட்டத்தில் இடம்பெருத சர்வாதீன நிறுவனங்களின் நடவடிக்கைகளைச் சர்வாதீனக் கமிஷன் பரிசீலனை செய்யமுடிகிறது. சில்லறை விலைகளைப் பொறுத்த வரை, அவ் விலைகளை நிலை பேணுவதற்காகப் பல உற்பத்தியாளர்கள் ஒன்றுசேர்ந்து மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கை, சட்டத்திற்கு விரோதமான தாகக் கருதப்படுகிறது. ஆனால், இச் சட்டம், தனிப்பட்ட எந்த உற்பத்தியாளரும் சில்லறை விலையை நிலைபேணச் செய்வதற்குரிய ஊக்கத்தை அளிக்கிறது என்பது என் கருத்தாகும். பல சர்வாதீனங் கள் பெரும்பாலும் பேட்டன்டு உரிமையால்தான் தோன்றுகின்றன. எனவே, பேட்டன்டு உரிமைகள் வழங்குவதை அரசாங்கம் நிறுத்திக் கொள்ளமுடியும். அவ்வாறு செய்தால் புத்தாக்கம் தடைப்படக்கூடு மென்பதற்காகப் புத்தாக்கம் கண்டுபிடிப்போருக்கு அரசாங்கம் பெருந் தொகையைப் பரிசாகக்கொடுத்துவிட்டு, அப்புத்தாக்கத்தை எல்லோரும் பயன்படுத்துமாறு விட்டுவிடலாம். அடுத்து, பேட்டன்டு உரிமையை அழித்துவிடுவதற்குப் பதிலாக, அதைப் பயன்படுத்த விரும்புவோருக்கு அவ்வுரிமையை வழங்குமாறு உரிமைபெற்ருேரைக் கட்டாயப்படுத்த லாம். அவ்வாறு மற்றவர்கள் அவ்வுரிமையைப் பெறும்போது அதற் கென்று (கமிஷன் நிர்ணயிக்கும் தொகையை) குறிப்பிட்டதொரு தொகையை உரிமை கொடுக்கின்றவர்களுக்குச் செலுத்துமாறு செய்ய லாம். இம் முறைதான் தற்போது ‘லைசன்சு உரிமை’ (Licence of right) என்ற உருவில் உள்ளது. ஆனால் இதை விரிவாக்க முடியும்.

‘சுங்கவரியே டிரஸ்டுகளின் தாயாகும்’ என்று அமெரிக்காவில் சொல்லிவந்தனர். இறக்குமதி வரிகள் வெளிநாட்டுப் போட்டியினின்று உள்நாட்டு நிறுவனங்களைப் பாதுகாக்கின்றன. அப்போது உள்நாட்டு நிறுவனங்கள் சர்வாதீன விலைகளை நிர்ணயம் செய்வது எளிதாகிறது. அடுத்து மூலப்பொருள்களைப் பங்கீடு செய்யும்போது, அப் பங்கீட்டைப் பெறுகின்ற நிறுவனங்கள் அத் தொழிலில் புதிதாய் நுழையக்கூடிய நிறுவனங்களின் போட்டியிலிருந்து பாதுகாக்கப்படுகின்றன. மேலும், சில நிறுவனங்களுக்குமட்டும் லைசன்சு கொடுப்பதன்மூலமாயும் அந் நிறுவனங்கள் போட்டியிலிருந்து பாதுகாக்கப்படுகின்றன. இவ்வாருக, பாதுகாப்பு, கட்டுப்பாடு, சர்வாதீனம் ஆகியவை ஒன்ருகவே இயங்கு கின்றன. இவற்றில் முந்திய இரண்டையும் நாட்டின் கொள்கைக் கென்று அனுமதித்துவிட்டால், அதன் விளைவாகச் சர்வாதீனங்கள் அதிகமாகிவிடும். எனவே, சர்வாதீனத்தை ஒழிப்பதற்குள்ள சிறந்த வழி, புது நிறுவனங்கள், புதியமுறைகள், புதிய கருத்துகள் ஆகிய வற்றிற்குத் தடை ஏதுமின்றிச் செய்வதும், ஏற்கெனவே பிரபலியமா யுள்ள நிறுவனங்களுக்குப் போட்டியாகப் பல நிறுவனங்கள் தோன்ருத வாறு பாதுகாக்கும் அதிகாரத்தை அரசாங்கம் பயன்படுத்தா திருப்பதுமே ஆகும்.

23. வேலையின்மையும் வணிகச் சுழலும்
(Unemployment and Trade cycle)

1. வேலையின்மையின் விதங்கள்

முதலாளித்துவப் பொருளாதார அமைப்பின்கீழ், அவ்வப்போது வெகுஜன வேலையின்மை (Mass unemployment) ஏற்பட்டிருக்கிறது. முழுமையான மத்தியத் திட்டங்களைச் (Central planning) செயல்படுத்துவதன்மூலம் இவ்வித வேலையின்மையைத் தவிர்க்க முடியுமென்று நம்பப்படுகிறது; அதில் ஓரளவு உண்மையும் இருக்கின்றது; முதலாளித்துவ அமைப்பின்கீழ் வேலையின்மை ஏற்படுவதற்கு, வாணிபத்தில் நேரும் பொதுவான மந்தநிலையே காரணம் ஆகும். ஆனால் இவ் வேலையின்மை என்பது சாதாரணக் காலங்களிலும், இன்னும் சொல்லப்போனால் செழிப்புக் காலங்களிலுங்கூட ஓரளவு எப்போதும் இருந்தேவருகிறது. இவ்விதம், வணிகச் சுழலுடன் நேரடியாகத் தொடர்பில்லாது ஏற்படக்கூடிய, பல்வேறு விதமான வேலை இன்மைகளைப்பற்றிச் சுருக்கமாக இந்த உட்பிரிவில் ஆராய்கின்றனர்.

ஒவ்வொரு நாட்டிலும், வேலைக்கு வைத்துக்கொள்ள முடியாத சில தொழிலாளர்கள் (unemployables) இருக்கிறார்கள்; எந்த வேலையிலும் நீடித்து இருந்து பணிபுரிய வியலாத அளவுக்கு அவர்கள் திறமையற்றவர்கள்; எனவே அவர்கள், பொதுத் தர்மங்கள், தனியார் அறப் பணிகள் ஆகியவற்றைச் சார்ந்து வயிறு வளர்க்கவேண்டியிருக்கிறது. என்றாலும், அவர்களது எண்ணிக்கை மிகவும் குறைவுதான்.

இன்னும் சிலவகைத் தொழிலாளர்கள் இருக்கின்றனர்; வேலைக்கு வைத்துக்கொள்ள முடியாத அந்த அளவிற்கு மோசமானவர்கள் இல்லையென்றாலும், இவர்களது தொழில் திறமை, சராசரிக்கும் குறைவாகவே இருக்கின்றது. இவர்களை மந்த வேலைக்காரர்கள் என்று அழைக்கலாம்; வேலைவீத முறையில் வேலைக்கு அமர்த்தினால், தமது உடன் தொழிலாளர்களைவிட இவர்கள் மிகக் குறைவாகவே சம்பாதிப்பார்கள்.

இவ்வித மந்தப்போக்கு, ஏதாவது உடற்கேடு அல்லது அறிவுக் குறை பாடு ஆகியவற்றுல் இவர்களுக்கு ஏற்பட்டிருக்கக்கூடும். எனவே தமது மிகத்தாழ்ந்த ஆக்கத்திற்குத் தக்கபடி, மிகக் குறைந்த கூலி விகிதங்களிலேயே ஒட்டிக்கொண்டிருப்பார்கள். ஆனுல் சட்டப்படி, குறைந்தபட்சக் கூலிகளை நிர்ணயித்துவிட்டால், இவர்கள் அடிக்கடி வேலையிழக்க வேண்டியதாகிவிடும்; ஏனெனில் குறைந்தபட்சக் கூலி பெறுவதற்குக்கூட இவர்கள் தகுதியற்றவர்கள்.

பொதுதர்மம் முதலிய (Public assistance) சமுதாயப் பாது காப்பு நடவடிக்கைகள் ஓரளவு வேலையின்மையை உண்டாக்கக் கூடும் பெரும்பாலோர், பொதுதர்மப் பணத்திலிருந்து உதவிபெற்று வாழ் வதைவிட, வேலைபார்த்துப் பிழைக்கவேண்டுமென்று, சொந்தக் கவுரவம் காரணமாக நினைப்பார்கள். இவர்களில் சிறுபான்மையோர், எந்தவிதக் கவுரவக் குறைவையும் கருதாது, பொது உதவிகளைப் பெற்றுப் பொழுதைக் கழிப்பார்கள்; அல்லது நீண்டகாலம் வேலை செய்யாதிருந்த காரணத்தால் இனிமேல் வேலை செய்யும் உணர்ச்சியே மழுங்கியவர்களாகிவிடுவார்கள். வேலை செய்து எவ்வளவு சம்பாதிக்க முடியுமோ, அவ்வளவு ஊதியத்தை, பொது உதவிமூலம் அவர்கள் பெற்றுவிட்டால், புதிதாக வேலை தேடிக்கொள்ள முற்படவே மாட்டார் கள்; அதிலும் குறிப்பாக இப் புதுவேலை வேருெரு மாவட்டத்தில் கிடைக்கிறதென்றுல், இருக்கும் இடத்தைவிட்டுக் கிளம்ப விரும்ப மாட்டார்கள்.

ஒரு குறிப்பிட்ட தொழில் சம்பந்தப்பட்ட தொழிலாளர் சங்கம், அத் தொழிலில் உள்ள தொழிலாளர் அனைவருக்கும் கூலி உயர்வு பெற்றுத் தந்துவிடுகிறது எனக் கொள்ளுவோம். இதர தொழில்களின் கூலி விகிதங்கள் கிட்டத்தட்டப் பழைய நிலையிலேயே இருக்கையில், இக் குறிப்பிட்ட தொழிலில் மட்டும் கூலி உயர்வு அளிக்கப்பட்டால், அத் தொழிலில் வேலையின்மை நிலை குறைக்கப்படும்; ஏனெனில், தொழிலாளர் இவ் வேலையை விட்டு விலக விரும்பமாட்டார்கள். மேற் குறித்த தொழிலில் முதலீடு செய்தவர்களுக்கு அபரிமிதமான இலாபம் கிடைத்தால், அந்த இலாப வீதத்தை நியாயமான அளவுக்குக் குறைத்துவிட்டு, எஞ்சிய தொகையைக்கொண்டு, கூலி உயர்வுகளை அளிக்கமுடியும். இப்படிச் செய்ய முடியுமாளுல், எந்தத் தொழிலாளியை யும் வேலையை விட்டு நீக்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்படாது. ஆனுல், மேற்குறித்த தொழிலிலிருந்து கிடைக்கும் இலாபம் கிட்டத்தட்டச் சாதாரண அளவிலே இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்படி யானுல் என்ன நேரிடும்?

பொருளாதாரச் சூழ்நிலை சாதகமாயிருக்கையில், கூலி உயர்வுகள் அதிகமாக்கப்பட்டால், அவை 'அதிக விலைகள்' என்ற வடிவில் பொருள்

களை வாங்குவோரின்மீதே விழும். இவ்விதம் விலைகள் கூடிவிட்ட காரணத்தால், பொருள்களை வாங்குவோர் தமது தேவைகளைக் குறைத்துக்கொள்வர். அதனால் உற்பத்தி குறையும்; பலர் வேலை இழக்க வேண்டியதிருக்கும். அவர்கள் பொருள் வாங்குவதை எவ்வளவு குறைத்துக் கொள்ளுவார்கள் என்பது, அப் பொருள்களுக்குரிய தேவை நெகிழ்ச்சியைப் பொறுத்தே அமையும்.

பொருளாதாரச் சூழ்நிலை சாதகமற்றதாயிருக்கையில், கூலி உயர்வுகளை, 'அதிக விலைகள்' என்ற வடிவில் பிறருக்கு மாற்றிவிட முடியாது. இக் குறிப்பிட்ட தொழில்துறை, ஏற்றுமதிப் பொருள்களை மட்டுமே பிரதானமாக உற்பத்தி செய்யலாம்; அல்லது இதன் உற்பத்திகள், வெளிநாட்டு இறக்குமதிகளின் நேரடிப் போட்டிக்கு இலக்காகி இருக்கலாம். இந்தச் சூழ்நிலையில் இப் பொருள்களின் விலைகள் உயர்த்தப்பட்டால், அதனால் விற்பனை மிகவும் பாதிக்கப்படும். இந்த நிலை நீடித்தால் பல தொழில் நிறுவனங்களை மூடவேண்டியதிருக்கும். சில தொழில் நிறுவனங்கள் தத்தித்தடுமாறி இயங்கினாலும், புதிதாக வரும் முதலீடுகள் ஒருபோதும் இந் நிறுவனங்களை அணுகமாட்டா; ஏனெனில், இவற்றின் இலாபங்கள் மிகவும் குறைவாயிருக்கும் அல்லது இலாபமில்லாமலே ஊசலாடிக் கொண்டிருக்கும். இக் காரணங்களால் இவற்றில் வேலைபார்ப்போர் தொகை கணிசமாகக் குறைந்துவிடும். கூலி விகிதங்கள் குறைந்த அளவில் இருந்தபொழுது மேற்கொள்ளுவதற்குப் பயனற்றவையாகக் கருதப்பட்ட உழைப்புச் சிக்கன உபாயங்கள் (labour-saving devices), கூலி விகிதங்கள் உயர்ந்திருப்பதால், இப்பொழுது அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்பெறும். இதனால் வேலையின்மை இன்னும் மிகுதியாக ஏற்படும்.

சில தொழிற்சாலைகள், இடைஇடையே ஏற்படும் தேவைக்குத் தக்கபடி 'நாட் கூலியாளர்களை' (casual labour) வேலைக்கு அமர்த்திக்கொள்ளுகின்றன. உதாரணமாக, ஒரு குத்தகை நிறுவனத்திற்கு (contracting firm) எப்போதும் தொடர்ந்து குத்தகை வேலைகள் கிடைப்பதில்லை. ஆகையால், குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையுடைய தொழிலாளர்கட்குத் தொடர்ந்து வேலையளிக்க இவற்றால் முடிவதில்லை. இந் நிறுவனம் மிகுதியான வேலைகளைச் செய்து முடிக்கவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டால், புதிதாகப் பலரை, தாற்காலிகக் கூலி அடிப்படையில் வேலைக்குச் சேர்த்துக்கொண்டு, பின்னர் நீக்கிவிடுகின்றது. எனவே இத் தொழிலாளர்கள், இதர குத்தகை நிறுவனங்களில் உடனே வேலைபெற முடியும்; ஆனால், குத்தகைத் தொழிலுக்குரிய மொத்தத் தேவை குறைந்தாலோ, அல்லது அந்த மாவட்டம் முழுவதிலுமே தேவை குறைந்துவிட்டாலோ அவர்கள் சில காலத்திற்கு வேலையின்றி இடர்ப்படவேண்டியிருக்கும்.

துறைமுகத் தொழிலாளர்களேயும் இந்த வகையில் சேர்க்கலாம்; ஒரு சிறிய துறைமுகத்தில், திடீரெனப் பல கப்பல்கள் வந்துவிட்டால், சரக்குகளே ஏற்றி இறக்குவதற்காகப் பல தொழிலாளர்கள் தேவைப் படுவர். ஆனால், கப்பல்கள் வராத சமயத்தில் துறைமுகத்திற்கு அவ் வளவு ஆட்கள் தேவையிருக்காது. சில இடங்களில், துறைமுகத் தொழிலாளர் நிறைய வேண்டுமென்ற அவசர நிலே ஏற்படும்பொழுது, (கவர்ச்சிகரமான மணிவீதக் கூலி, அல்லது நாட்கூலி விகிதங்களே அளித்து) சிறுதொழில் செய்வோர், செம்படவர், தலேச்சுமை விற்பனே யாளர் ஆகிய பலரையும் அமர்த்திக்கொள்ளலாம். லண்டன் போன்ற பெரிய துறைமுகங்களில் இத்தகைய நிலே ஏற்படுகையில், துறைமுகத் தொழிலாளரின் பட்டியலிலிருந்து, வரிசைக்கிரமமாகப் பலர் மாறிமாறி வேலேபார்க்க அழைக்கப்படுவர். அதாவது, துறைமுகத் தொழிலில் மந்தநிலே ஏற்பட்டால், பல தொழிலாளர்க்கு வேலே இருக்காது. துறை முகத்தில் இடையிடையே தாற்காலிக வேலேமட்டுமே கிடைப்பதால் இவர்கள் வேருேர் இடத்தில் மாற்றுவேலே பார்த்துவருவார்கள்; இந்த மாற்றுவேலேயும் இல்லாமல், துறைமுகத்திலும் மந்தநிலே ஏற்பட்டுவிட்டால், இவர்களில் பலரிடையே வேலேயின்மை ஏற்படு வதைத் தவிர்க்க முடியாது.

கட்டட வேலே, மீன்பிடித்தல் முதலிய வேலேகளில் ஈடுபட்டிருப் போர், பருவ நிலேயில் பாதகமான மாற்றம் ஏற்பட்டால், அடிக்கடி வேலேயின்றி இருக்க நேரிடும். தவிரவும், சில தொழிலகங்கள் அடிக்கடி பருவகால ஏற்றத் தாழ்வுகட்கு ஆளாகக்கூடும். எனவே, மந்தநிலே ஏற்படும்பொழுது, அவற்றில் வேலே செய்வோர், தாற்காலிகமாகவாவது வேருெரு வேலேயைப் பெறமுடியாவிட்டால், அங்கும் வேலேயின்மை தான் ஏற்படுகிறது.

நான் குறிப்பிடும் இவ் வேலேயின்மையைச் சில பொருளாதார வாதிகள், 'அவ்வப்போதைய வேலேயின்மை' (frictional unemployment) என்று அழைக்கின்றுர்கள். பொருள்களுக்குரிய தேவையில் ஏற்படும் தாற்காலிக மாற்றம் அல்லது பருவநிலேக் கோளாறு ஆகியவற்ருல் விளேயும் தாற்காலிக வேலேயின்மையை (சில காரணங் களால் விளேயும் அப்போதைய வேலேயின்மையை), இது குறிக்கிறது. இனி, 'அமைப்புநிலே வேலேயின்மை' (structrual unemployment) என அழைக்கப்படுவதைப்பற்றிச் சிறிது பார்ப்போம். இது நீண்டகாலக் காரணங்களால் ஏற்படும் வேலேயின்மையைக் குறிக்கிறது.

நாளடைவில், சில குறிப்பிட்ட உற்பத்திப் பொருள்களுக்கு உரிய தேவையில், நிரந்தரமான குறைவு ஏற்பட்டுவிடுகிறது. மக்களது நுகர்வுத்திறத்தில் சுவை மாற்றம் ஏற்படுவதால் இவ்விதம் நிகழக்கூடும். உதாரணமாக, கிரேட் பிரிட்டனில் போருக்கு முன்னரைவிட, இப்

பொழுது தொப்பிகளை அணிவோர் தொகை குறைந்துவிட்டது; முன்பைவிட இப்பொழுது பாதி அளவே தொப்பிகள் வாங்கப்படுகின்றன. அடுத்தபடியாக, ஏற்கெனவே உள்ள பொருள்களுக்குப் பதிலாக, மலிவான விலையில், கவர்ச்சியான வடிவில், புதுப் பொருள்கள் கண்டுபிடிக்கப்படலாம். உதாரணமாக, செயற்கை உரங்கள் கண்டு பிடிக்கப்பட்டதால் சிலி (Chile) நாட்டின் வெடியுப்புச் சுரங்கங்கள் பாதிக்கப்பட்டன; பாலூட்ரின் எனப்படும் புது மருந்து வகை புகுந்ததால் சிங்கோனுத் தொழில் சிதைந்தது; கரயான், நைலான் முதலிய செயற்கைப் பட்டுகள் புறப்பட்டமையால், சிறந்த இயற்கைப் பட்டுத் தொழில் நசித்துவிட்டது. ஒரு குறிப்பிட்ட நாட்டில் உள்ள ஏற்றுமதித் துறைத் தொழிற்சாலை பாதிக்கப்படலாம்; எவ்வாறெனில், இதன் உற்பத்திகளைப் பெறும் இதர நாடுகள் தமது இறக்குமதிகளைக் கட்டுப் படுத்திக்கொள்ளலாம்; அல்லது தொழில் திறமையுடன் மலிவாக உற்பத்தி செய்யும் இதர நாடுகள், போட்டியிட்டுக் குறைந்த விலையில் தம் பொருள்களை அந் நாடுகட்கு விற்றுவிடலாம். இதனுல் முற்குறிப்பிட்ட நாட்டின் ஏற்றுமதித் தொழில்கள் இடர்ப்பாட்டிற்கு உள்ளாகும். உதாரணமாக, பிரிட்டனின் பருத்தித் துணி ஏற்றுமதிகள், முதல் உலகப் பெரும் போரிலிருந்து இறங்குமுகமாகவே சென்றுகொண்டிருப்பதைக் குறிப்பிடலாம். 1914-க்கு முன்னர், ஆண்டொன்றுக்கு 7,000 மில்லியன் கெஜங்கள் ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டன. பின்னர், இந்தியாவும் இதர சில நாடுகளும், தமக்கு வேண்டிய பருத்தித் துணிகளை மிகுதியாகத் தம் நாட்டிலேயே உற்பத்தி செய்துகொண்டன; தவிரவும், ஜப்பான் முதலிய இதர ஏற்றுமதி நாடுகளின் போட்டியும் வலுக்கத் தொடங்கியது. இதனுல், பிரிட்டனின் பருத்தித் துணி ஏற்றுமதிகள், 1929-ல், 3,700 மில்லியன் கெஜங்களாகக் குறைந்தன; மீண்டும் குறைந்து 1961-ல் அவை 288 மில்லியன் கெஜங்களாகிவிட்டன.

ஒரு தொழிற்சாலையின் உற்பத்திப் பொருள்களுக்கான தேவையில் இத்தகைய இறங்குமுகம் ஏற்பட்டால், இத் தொழிலில் முன்பைவிட இப்பொழுது ஒருசிலருக்கே வேலையளிக்க முடியும். பிரிட்டனின் பருத்தி நெசவுத் தொழில், 1911-ல் 646,000 பேருக்கு வேலையளித்தது; பருத்தித் துணியின் தேவையில் குறைவேற்பட்டதால், அது இப்பொழுது 200,000 பேருக்கு மட்டுமே வேலையளித்து வருகிறது. இவ்விதம், ஏற்படும் அமைப்புநிலை மாற்றங்கள், எந்த அளவுக்கு வேலையுடைமையில் பொதுவான உயர்வை உண்டாக்கும் என்பது, தொழிலாளர்களின் இடப்பெயர்ச்சித் தன்மையைப் (mobilty of labour) பொறுத்தே அமையும். குத்தகைத் தொழிலில் தேவைப்படாத தொழிலாளர்கள், இதர தாற்காலிக வேலைகளில் எவ்வளவு விரைவாகச் சேரமுடியும் என்பதையும் அது சார்ந்து அமையும்.

ஒரு தொழிற்சாலையின் உற்பத்தி முறையில் மாறுதலை உண்டாக்குவதன்மூலம், குறைந்த தொழிலாளர்களைக்கொண்டு அதே அளவு உற்பத்தியை ஆக்கமுடியுமானால், இதுவும் ஒருவகை அமைப்புநிலை மாற்றமாகக் கருதப்படும். உதாரணமாக, ஒரு நிலத்தில், மிகுந்த பலன்தரக் கூடிய பயிர்களை நடலாம்; அல்லது தொழிற்சாலையில், உழைப்புச் சிக்கன உபாயங்களை மேற்கொள்ளலாம். இவையெல்லாம் ஒருவகை அமைப்புநிலை மாற்றங்களேயாகும். இனி, ஒரு தொழிற்சாலையை இயந்திரமயமாக்குதலைப் (mechanization) பற்றிச் சிறிது காண்போம்.

பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் சாதனங்களது விலைகளைக் குறைக்கும் கண்டுபிடிப்புகளது அனுகூலங்களை அடைய வேண்டுமென்பதற்காக, இயந்திரமயமாக்குதல் மேற்கொள்ளப்பட்டிருக்கலாம்; அல்லது வட்டிவீதத்தில் ஏற்பட்டுள்ள குறைவின் நலத்தை அடைதற்காக அதை மேற்கொண்டிருக்கலாம் (அக் குறிப்பிட்ட தொழிலில் அதிகப்படியான கூலிகள் ஏற்பட்டிருப்பதற்கு எதிர் நடவடிக்கையாக மட்டும் இல்லாது, வட்டிவீதத்தில் ஏற்பட்ட வீழ்ச்சியைப் பயன்கொள்ளுவதற்காகவே இருத்தல் வேண்டும்). மேற்குறித்த காரணங்களுக்காக, தொழிற்சாலையில் இயந்திரமயப்போக்கை மேற்கொண்டால், அதனால் உற்பத்திப் பொருள்களின் விலைகள் குறையக்கூடும். விலை குறைந்த பின்னரும் அப் பொருள்களுக்கான தேவை, நெகிழ்ச்சித் தன்மையுடன் நீடித்தால், முன்னைப்போலவே, அத் தொழிலில், மிகுதியான ஆட்கள் வேலைக்கு அமர்த்திக்கொள்ளப்பெறுவர். உதாரணமாக, கடந்த முப்பது அல்லது நாற்பது ஆண்டுகளில், மோட்டார் உற்பத்தித் தொழிலில் மிகுதியான இயந்திரப்பாங்கு ஏற்பட்டதால், ஒரு காரை ஆக்குதற்குத் தேவைப்படும் ஆட்களின் எண்ணிக்கை மிகவும் குறைந்துவிட்டது; என்றாலும், மோட்டார்களுக்கு உரிய தேவை பெருகியதால், அத் தொழிலில் வேலையுடைமையும் தொடர்ந்து விரிவடைந்து வந்துள்ளது. இதை ஓர் எளிய கணக்கின்மூலம் சுலபமாக விளக்கலாம். ஒரு பொருளை முன்புபோல் அதே அளவில் உற்பத்தி செய்வதற்கு, முன்பிருந்ததில் பாதி ஆட்கள்மட்டும் தேவைப்பட்டால், முழு வேலையுடைமை அளிப்பதற்காக அப் பொருளின் விற்பனையை இரு மடங்காக உயர்த்தவேண்டும்; முன்பிருந்ததில் இப்பொழுது முக்கால் பகுதியினர்க்கு வேலையளிக்க வேண்டுமானால், அப் பொருளின் விற்பனையை மூன்று மடங்காக உயர்த்திக்கொள்ள வேண்டும்.

என்றாலும், புதிய உற்பத்தி முறைகளை மேற்கொண்டுள்ள தொழிற்சாலையில், ஒரு குறிப்பிட்ட கால அளவிற்காவது பெரும்பாலும் வேலையுடைமை குறைக்கப்படுதல் இயல்பு. அப்பொழுது தொழிலாளரின் இடப்பெயர்ச்சிச் சிக்கல் எழுகின்றது. இவ்விதம் இத் தொழிலுக்குத்

தேவைப்படாத ஆட்கள், வேறு தொழில்களில் எவ்வளவு விரைவில் இடம் பெறுவார்கள் என்னும் பிரச்சினை அப்பொழுது ஏற்படும்.

தொழிற்சாலைகளை முற்றிலும் இயந்திரமயமாக்குவதால் முழு வேலையுடைமை குறைக்கப்படும் என்ற கருத்து, தொழிலாளர்கள் பார்க்கக் கூடிய வேலைகளின் அளவு, ஒரு குறிப்பிட்ட வரையறைக்குள் மட்டுமே இருக்கிறது என்ற நம்பிக்கையின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது. எனவே, இயந்திரங்களே பெரும்பகுதி வேலைகளை முடித்துவிட்டால், மனிதர்கள் செய்வதற்கு மிகக் குறைந்த வேலைகளே எஞ்சும் என்றும் கருதப்படுகிறது. இது முற்றிலும் தவறான கருத்து. வாழ்க்கைத் தளத்தில் இன்னும் பூர்த்தி செய்யப்படாத எத்தனையோ தேவைகள் உள்ளன; வாழ்க்கைத்தரத்தை உயர்த்தும் பொருள்களை ஆக்குவதற்கு எவ்வளவோ இடம் இருக்கிறது; இத்துறைகளில் மனிதனும் இயந்திரமும் ஆற்றுதற்கு உரிய பணிகள் அளவின்றி விரிந்து கிடக்கின்றன. அதிகமான வேலைகளை ஆக்கவேண்டுமென்பதோ அல்லது அதிகமான தொழிலாளர்கட்கு வேலைகளைப் பகிர்ந்தளிக்க வேண்டுமென்பதோ இப்பொழுதுள்ள பிரச்சினை அன்று. அதற்கு மாறாக, ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் முன்பைவிட அதிகமாக உற்பத்தி செய்யும் வாய்ப்பை அளிப்பதன்மூலமாக, வேலையைச் சிக்கனப்படுத்தவேண்டுமென்பதே இப்பொழுதைய பிரச்சினை ஆகும். இங்ஙனம், இயந்திர உதவிமூலம் வேலைப்பளுவைக் குறைத்து, அதிகமான பொருள்களை ஆக்குவதால், மனித சமுதாயத்தின் தேவைகள், விருப்பங்கள் ஆகியவற்றை நிறைவேற்ற ஓரளவு உதவி செய்ய முடியும்.

இன்னும் இயங்கிக்கொண்டிருக்கின்ற இயந்திரப் புரட்சி (industrial revolution) என்பது இயந்திரங்களையும் இதர முதற் கருவிப் பொருள்களையும் (capital goods), தொழிலாளரது உழைப்பிற்குப் பதிலாக, அமைக்க மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ள இராட்சத முறையாகும். என்றாலும், தொழிற்சாலைகளில் இயந்திரங்களை அமைத்துக் கொண்டேபோவதைத் தொடர்ந்து (பொதுவான வாணிப மந்தமான காலங்கள் தவிர), வேலையுடைமையும் அதே அளவில் ஏற்பட்டே வருகின்றது. கிரேட் பிரிட்டன், அமெரிக்கா முதலிய நாடுகள், முன்பைவிட இப்பொழுது அதிகமாக இயந்திரமயமாகியுள்ளன; என்றாலும், இந் நாடுகளில் வேலையின்மை மிகக் குறைவுதான்; இன்னும் சொல்வதென்றால், இயந்திரமயமாக்கும் முயற்சி தொடங்கப்படுவதற்கு முன்பு இருந்ததைவிட, இன்று இந் நாடுகளில் வேலையற்றிருப்போரின் தொகை மிகமிகக் குறைந்திருக்கின்றது.

'குறித்த அளவு வேலையுடைமையை ஏற்படுத்தல்' (fixed amount of employment) என்ற அதே தவறான வாதம்,

சில துறைகளில் பெண்கள் வேலைக்கு வந்தால், அவர்கள் ஆண்களை வெளியேற்றிவிடுவார்கள் என்றும், வெளிநாட்டிலிருந்து குடிபுகுவோரால், உள்நாட்டவர்க்கு வேலையின்றிப்போய்விடும் என்றும் சில கருத்துகளைக் கிளப்பியுள்ளது. இவற்றிற்குப் பதில் சொல்வதற்கு, வேலையற்றிருப்போரின் எண்ணிக்கை விபரங்களை ஏறெடுத்துப்பார்த்து உண்மையை அறிந்துகொள்ளுங்கள் என்று குறிப்பிட்டாலே போதும். பெண்களுக்கு அதிகமான வேலையளிக்கப்பட்டபொழுதெல்லாம் ஆண்களுக்கும் அதிகமான வேலையுடைமை ஏற்பட்டுள்ளது; ஆனால், ஆண்களது வேலையுடைமையில் உயர்வு ஏற்பட்ட பொழுதெல்லாம், அதைப் போலப் பெண்களுக்கு உயர்வு கிட்டவில்லை; இதைப்போலக் குடியேறியவர்கட்கு அதிகமான வேலையுடைமை அளிக்கப்பட்டதால், உள்நாட்டுத் தொழிலாளர்களிடையே வேலையின்மை எந்த விதத்திலும் அதிகரித்துவிடவில்லை.

என்றாலும், இயந்திரம்யமாக்குதல் முதலிய உடனடியான, பேரளவான, அமைப்புநிலை மாற்றத்தால் தொழிலாளர்களிடையே சீர்குலைவும் வேலையின்மையும் குறிப்பிட்ட சில காலத்திற்கு ஏற்படும் என்பது உண்மை. இவ்விதம் ஏற்படும் குழப்பங்களைக் குறைத்துச் சமாளிக்க வேண்டுமானால், தொழிலாளர்களிடையே இடப்பெயர்ச்சித் தன்மையை ஏற்படுத்தி, அவர்களை உடனடியாக இதர இடங்களில் வேலைக்கமர்த்திக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.

இந்த உட்பிரிவில், இதுவரை, பல்வேறுவிதமான வேலையின்மைகளைப்பற்றி விளக்கமளித்துள்ளேன். ஆனால், ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலாளி, பல்வேறு கூட்டுக் காரணங்களால் நெடிது நாட்களுக்கு வேலையின்றி இருக்கக்கூடும் என்பதையும் குறிப்பிட வேண்டும். உதாரணமாக, அத் தொழிலாளி சராசரி அளவைவிட மிகவும் திறமை குறைந்தவராக இருக்கலாம்; அல்லது, அவர் வேலை செய்யும் தொழில் இப்பொழுது குன்றி வரலாம்; அல்லது வேறிடங்களில் வேலை கிடைத்தாலும் அவர் சொந்த இடத்தைவிட்டு நகர விருப்பமற்றவராக இருக்கலாம்.

இத்தகைய சாதாரண வேலையின்மைகளைவிட மிகப் பளுவான பொது வேலையின்மை ஒன்று உண்டு; வாணிபத்தில் ஏற்படும் பொதுவான மந்தநிலையைத் தொடர்ந்து, நாடெங்கும் இப் பொது வேலையின்மை பரவும். இது மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க ஒன்றாகும். தவிரவும், இத்தகைய வாணிப மந்தமான காலங்களில் வேலையின்மை ஏற்படுவதற்கு இதர பல காரணங்கள் இருந்தாலும்கூட, அது மிகப் பெரிதாகப் பேசப்படும். பொருளாதாரச் சீர்குலைவு ஏற்பட்டுள்ள மோசமான சமயங்களில், வேறொரு வேலை பெறுவதென்பது மிகவும் சிரமமானது. நாடெங்கும் வேலையின்மை பரவியிருக்கையில், இதர இடங்களில் சென்று வேலை பார்க்கலாம் என்று நினைப்பது பயனற்றது; ஆகையால்,

வளமான காலத்தைவிட, வறண்ட காலங்களில், தொழிலாளர்கள் ஓரிடத்தில் வேலையில்லாவிட்டாலும்; இன்னோர் இடத்திற்கு இடம் பெயர்ந்து செல்வதற்குரிய வாய்ப்புக் குறைந்துவிடுகின்றது.

எனவே, வணிகச் சுழல் என்று அழைக்கப்பெறுவதைப்பற்றி இனிச் சொல்ல விரும்புகின்றேன். இச் சுழலில் செழிப்பும் தேக்கமும் மாறிமாறி வரும்; வளமும் வறட்சியும் கைகோத்து மாறிவரும். இவை பற்றி இனிப் பார்ப்போம்.

2. வணிகச் சுழல்

வளம் நிறைந்த காலத்தைத் தொடர்ந்து, மந்தமான காலம் வருவது, வணிகச் சுழல் அல்லது வியாபார வட்டம் என்று அழைக்கப் படுகிறது. இவ்விரண்டும் மாறிமாறி வருவதால் ஏற்படும் இரு பருவங் களையும் சேர்த்துக்கொண்டால், இவ் வணிகச் சுழலில் நான்கு பக்கங் களைக் காணலாம். முதற்பகுதி—எழுச்சி நிலை (upturn)—மந்தமான நிலையிலிருந்து பொருளாதாரம் மீட்சியடைவதை இது குறிக்கும். இம் மீட்சி, உடனேயோ, சற்று நாட்கழித்தோ, வளம் அல்லது செழிப்பு நிறைந்த இரண்டாவது பகுதியுடன் இணைகின்றது; மூன்றும் பகுதி—தாழ்ச்சிநிலை (downturn)—பொருளாதார நடவடிக்கைகள் இதில் ஒடுக்கப்படும். இது மந்தமும் தேக்கநிலையும், நான்காம் பகுதியில் ஏற்பட வழிசெய்யும்.

முற்காலத்தில், ஒரு வணிகச் சுழல் எப்போதும் ஒரு குறிப்பிட்ட கால அளவு வரை (உதாரணமாக, 10 ஆண்டுகள்) ஒரு கோடியிலிருந்து இன்னொரு கோடி வரை, ஒரு சிகரத்திலிருந்து இன்னொரு சிகரம் வரை நீடித்தே வந்திருக்கிறது எனக் காட்டுவதற்குச் சில பொருளாதார வாதிகள் முயன்றிருக்கிறார்கள். ஆனால், அவர்களது முயற்சி வெற்றி பெறவில்லை. தொடக்க காலங்கட்கு உரிய புள்ளிவிவரங்கள் போதுமான அளவுக்கு முழுமையாகவும் நம்பகமாகவும் கிடைக்கவில்லை; அப்படியே ஒருசில விபரங்கள் கிடைத்தாலும், ஒவ்வொரு வணிகச் சுழலும் அதே அளவுக் காலத்திற்கே நீடித்திருக்கிறது என்பதற்கு அவற்றில் ஏதேனும் ஆதாரம் உண்டா என்பதும் சந்தேகமே.

போர்க் காலத்திலிருந்து, குறிப்பிடத்தக்க அளவிற்கு உலகு முழு வதும் பரவிய வணிகச் சுழல் எதுவும், மீண்டும் இதுவரை தலைதூக்க வில்லை. என்றாலும்கூட, ஐக்கிய அரசு, அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில் சிலவகை வணிகச் சுழல் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டுள்ளன. இம் மாற்றங்கள், மிகக் குறுகிய காலமே நீடித்தபோதிலும், மிகச் சாதாரண விளைவு களையே உண்டாக்கியபோதிலும், இவை பிரதானமாக விளங்கின என் பதையும் குறிப்பிடவேண்டும்.

ஐக்கிய அரசிலும் அமெரிக்காவிலும் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில் ஏற்பட்ட ஏற்றத் தாழ்வுகள்

ஆண்டு	மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி (1958 = 100)		சென்ற ஆண்டு அளவில் மாறுதல் சதவீதம்	
	ஐக்கிய அரசு	அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகள்	ஐக்கிய அரசு	அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகள்
1947	75·4	70·4		
1948	79·0	73·1	+4·8	+3·8
1949	82·2	73·0	+4·0	−0·1
1950	85·3	79·3	+3·8	+8·6
1951	87·0	85·2	+2·0	+7·4
1952	86·4	88·1	−0·7	+3·3
1953	89·9	92·0	+4·1	+4·4
1954	93·8	90·5	+4·3	−1·6
1955	97·1	97·9	+3·5	+8·2
1956	98·1	99·9	+1·0	+2·0
1957	99·9	101·8	+1·8	+1·9
1958	100·0	100·0	+0·1	−1·8
1959	104·6	106·8	+4·6	+6·8
1960	109·9	109·9	+5·1	+2·9
1961	112·1	111·8	+2·0	+1·7

மேற்குறித்த அட்டவணையிலிருந்து புலப்படுவதென்ன ? இவ்விரு நாடுகளிலும், ஏற்றத்தாழ்வுகள் நான்கு முதல் ஆறு ஆண்டுகள் வரை நீடித்துள்ளன. சில சமயங்களில் துரிதமான வளர்ச்சியும், வேறு சில சமயங்களில் மிக மந்தமான தலைகீழ் வீழ்ச்சியுமாக இரு முனைகளுக்கும் மாறிமாறிச் செல்வதைக் காண்கிறோம். அதிலும் அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளைப் பொறுத்தவரை லேசான சரிவுநிலையையும் காண்கிறோம். ஐக்கிய அரசின் உற்பத்தி 1947–50, 1952–55, 1958–60 ஆகிய ஆண்டு களில் துரிதமாக உயர்வதையும், 1951–52, 1956–58, 1960–61ஆம் ஆண்டுகளில் அந்த வேகம் தடைப்படுவதையும் இந்த அட்டவணையில் காணலாம். ஆனால், அமெரிக்க ஐக்கிய நாடுகளில், 1947–48, 1949–53, 1954–55, 1958–59 ஆகிய ஆண்டுகள் உயர்ந்து செல்லும் உற்பத்தியை யும், 1948–49, 1953–54, 1957–58, 1959–61 ஆகிய ஆண்டுகள் தடைப் பட்ட உற்பத்தி அளவையும் காட்டுகின்றன. 1952 வரை, அமெரிக்கா

வின், உற்பத்தி அளவில் சராசரி உயர்வானது, ஐக்கிய அரசைவிட அதிகமாக உள்ளது. 1952-க்குப் பின்னர், ஐக்கிய அரசில், இந்த உயர்வு வீதம் மிகத் துரிதகதியில் சென்றுள்ளது. ஐக்கிய அரசின் உழைப்பாளர் தொகை ஆண்டொன்றுக்கு 0·5 சதவீதமே சராசரியாக உயர்ந்துள்ளது; ஆனால், அமெரிக்காவில் இது இரண்டு முதல் மூன்று மடங்கு வரை உயர்ந்துள்ளபோதிலும், ஐக்கிய அரசின் உற்பத்தி உயர்வு வீதம் துரித கதியில் சென்றிருப்பதாகவே முடிவு கட்டவேண்டும்.

பொருளாதார நடவடிக்கைகளின் பொதுவான நிலைகளில் ஏற்படும் ஏற்றத் தாழ்வுகள், வணிகச் சுழலில் அடங்கியுள்ளன. எந்தத் தொழிலி லும் ஏற்றத் தாழ்வுகள் ஏற்படுவது இயல்பு. அளிப்பு, தேவை ஆகிய வற்றில் ஏற்படும் மாறுதல்களால் அவ்வேற்றத் தாழ்வுகள் உண்டானா லும், அவை, அதன் உற்பத்திகளை மட்டுமே பாதிக்கும்; ஆனால், பொதுவான செழிப்போ அல்லது பொதுவான மந்தமோ நாட்டில் ஏற்பட் டால் அதனால், எல்லாத் தொழில்களுமே பாதிக்கப்படும். ஒரு குறிப் பிட்ட தொழிலை மட்டும் காப்பாற்றக்கூடியவகையில் பிரத்தியேகமான செல்வாக்கு இருந்தால் ஒழிய, நாட்டில் ஏற்படும் வணிகச் சுழலின் ஆற்றல்வாய்ந்த போக்குகளால் அத் தொழிலும் அமிழ்த்தப்படுவது தவிர்க்கமுடியாததாகும்.

வணிகச் சுழல் சர்வதேசப்பாங்குடையது. மத்திய திட்டங்களால் இயக்கப்படும் பொருளாதாரப் போக்குடைய ரஷ்யா, அதன் சார்பு நாடுகள் என்பனவே இவ் வணிகச் சுழற்சிக்கு ஆட்படாது தப்பமுடியும்; இந் நாடுகளின் உற்பத்திக்குரிய அளவுகள், அங்காடி நிலைகளால் நிர்ணயிக்கப்பெறுவதில்லை; சிறைச்சாலைகளைப்போல, அதிகாரத்தி லிருப்போரின் ஆணைகளால் அனைத்தும் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. எனவே, இந் நாடுகள், வணிகச் சுழலால் ஒரு சிறிதும் பாதிக்கப்படுவ தில்லை. ஆஸ்திரேலியா, கம்பளியைச் சார்ந்திருப்பதுபோலவும் அல்லது, எகிப்து, பருத்தியைச் சார்ந்திருப்பது போலவும், ஒரு நாடு, ஒரே ஓர் உற்பத்தியை மட்டுமே பெரிதும் சார்ந்திருக்கக்கூடும்; எனவே, அந் நாட்டில் ஏற்படும் வளம், அதன் உற்பத்தியைப் பிரதி பலிக்கக்கூடிய மாற்றங்களை உண்டாக்கும். உதாரணமாக, பருவ வறட்சி ஏற்பட்டால், ஆஸ்திரேலியா இடர்ப்பாடடையும்; அதன் விளை வாகக் குறைந்த அளவே கம்பளி உற்பத்தியாகும். ஆனால், தேவையில் ஏற்படக்கூடிய பொதுவான ஏற்ற இறக்கங்கள் (இவையும் வணிகச் சுழலின் பகுதிகளே) அத்தகைய உற்பத்திப் பொருள்களின் விலைகளை பாதிக்கும்; எனவே, மிகப் பரந்த அளவுடைய உறுதிப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் நாடுகளைப்போல, ஆஸ்திரேலியாபோன்ற நாடும், பொதுவான பொருளாதாரச் செழிப்பிலும், மந்தத்திலும் தனக்குரிய பங்கைப் பெற்றுக்கொள்கிறது.

வணிகச் சுழல் சர்வதேசப்பாங்குடையதாக இருப்பதனால்தான், அமெரிக்காவின் பொருளாதாரத்தின்மீது மேற்கு நாடுகள் எப்போதும் கவனம் செலுத்திவருகின்றன. அமெரிக்கா இறக்குமதி செய்யும் அளவு, அதன் மொத்த உற்பத்தியில், 5 சதவீதமாக மட்டுமே இருந்தாலும், உலக வணிகத்தில் அது சிறப்பிடம் பெற்றுள்ளது. அமெரிக்காவில் உள்நாட்டுத் தேக்கம் ஏற்பட்டால், அயல்நாடுகளிலிருந்து அது குறைவாகவே வாங்க நேரும்; இதனால், தனது மந்த நிலையை இதர நாடுகளுக்கும் 1929ஐப்போல, அது பரப்பிவிடும். என்றாலும்கூட சமீப காலமாக ஐரோப்பாவிலும் ஜப்பானிலும் இயந்திரத்துறை உற்பத்திகள் துரித கதியில் வளர்ந்துள்ளன; எனவே, முந்திய ஆண்டுகளைப்போல உலக வணிகத்தில் அபரிமிதமான செல்வாக்கைப் பயன்படுத்துவதற்கு அமெரிக்காவால் முடிவதில்லை என்றே கருதவேண்டியிருக்கிறது.

பெரும்பாலான மேற்கு நாடுகளில், ஒவ்வொருவரது உண்மை வருமானத்தின் பொதுவான போக்கு, கடந்த பல தலைமுறைகளாக ஏறுமுகமாகவே இருந்தது); இப்பொழுதும் அப்படியே உயர்ந்து வருகின்றது. இந்த உள்நாட்டு ஏறுமுகப் போக்கின்மீது, வணிகச் சுழலும் சுமத்தப்பட்டது. இதனால், கிரேட் பிரிட்டனில், பெரிய மந்தகாலத்தில் வேலையற்ற ஒரு நபரால் சிறந்த தரத்துடன் வாழமுடிந்தது (வேலையில்லாதவர்களுக்கு அளிக்கப்படும் உதவிச் சம்பளத்திலிருந்து (dole) அவனுக்குக் குழந்தைகள் இருந்தால், வாரந்தோறும் 2 முதல் 3 பவுன்கள் அளிக்கப்பட்டன; 1914-க்கு முன்னர் வாழ்ந்த திறப்பாடில்லாத் தொழிலாளி (unskilled worker) பெற்ற (வாரத்திற்கு 1 பவுனுக்கும் குறைவு) சம்பளத்தைவிட, வேலையற்ற நபர் பெற்ற சம்பளம் அதிகமாயிருக்கிறது. இந்தியா போன்ற சில நாடுகளில், ஒவ்வொருவரது உண்மை வருமானத்தின் உள்நாட்டு அளவானது (மக்கட்தொகைப் பெருக்கம் காரணமாக) ஓரளவு கீழ்நோக்கியே இருக்கும்; எனவே, இந் நாடுகளில் ஏற்படும் 'வளமான' காலம், வாழ்க்கைத் தரம் தாழ்ந்துவிடாமல் பார்த்துக்கொள்ள மட்டுமே உதவும். மந்தமான காலத்தின் பிரதானமான கூறு, வேலையின்மையை உண்டாக்குதல். உழைப்பாளர்களும் இதர சாதனங்களும் வேலையற்றிருப்பதால், மந்தமான காலத்திற்குப் (முந்திய) பிந்திய வளமான காலத்தைவிட, அப்பொழுதைய உற்பத்தி அளவுகளும் நுகர்வு அளவுகளும் குறைவாகவே இருக்கும்.

இதனால் பரிவர்த்தனை அளவுகள் குறையும்; செலவழிக்கப்படும் பணத்தின் அளவும் குறையும். செழிப்பான காலத்தில் மிகுதியான பணம் செலவழிக்கப்பெறும்; அல்லது மிகுதியான அளவு பணம் புழக்கத்திற்கு வரும். பணத்தின் அளவு கூடினாலும் கூடாவிட்டாலும், மந்தமான காலத்தைவிட அப்பொழுது, கையிலிருக்கும் பணம் விரைவாகச் சுழன்று வரும்.

ஆகையால், வளமான காலங்களில் பண்டங்களின் விலைகள் உயர்ந்திருக்கின்றனவென்றும், தேக்கமான காலங்களில் அவற்றின் விலைகள் தாழ்ந்திருக்கின்றனவென்றும் பொதுவான விதியாகக் கொள்ளலாம். இதற்கு, 1925–29-ல் ஏற்பட்ட அமெரிக்க நாட்டுச் செழிப்புக் காலம் விதிவிலக்கு. அப்பொழுது, பண்டங்களுக்குரிய விலைகளின் பொது அளவு, ஒரே நிலையில் சீராக இருந்தது; தொழில்நுணுக்க வளர்ச்சி, அதிகமான உண்மை மூலதனம் ஆகியவற்றால் உற்பத்தியில் ஏற்பட்ட அபரிமிதமான வளர்ச்சியே இதற்குக் காரணம். என்றாலும், இதர விலைகள் உயர்ந்தன; கூலிகளும் வாடகைகளும் உயர்ந்தன. சொத்துகளின் சம்பாத்திய சக்தி உயர்ந்ததாலும், அது இன்னும் உயர்ந்து செல்லுமென்று எதிர்பார்க்கப்பட்டதாலும், அவற்றின் விலைகள் அனைத்தும் ஏறிவிட்டன. பங்குமாற்றுச் சந்தையில், பங்குகளுக்குரிய விலைகளில் ஏற்பட்ட குறிப்பிடத்தக்க, ஏறுமுகமான போக்கில், சொத்துகளின் விலை உயர்வு நன்கு பிரதிபலித்தது.

தேக்கமான காலங்களில், பொருள்களின் விலைகளும் தாழ்கின்றன என்ற பொது விதிக்கு, 1929–33-ல் ஏற்பட்ட மந்தநிலை விதிவிலக்கில்லை. விவசாயப் பொருள்களின் விலைகள் எல்லாம் பெரும்பாலும் வீழ்ந்தன; முந்திய விலை அளவுகளைவிடப் பல பொருள்கள் பாதிக்கும் குறைந்தன; அல்லது ⅓ அளவுக்கும் குறைவுற்றன. இதற்குக் காரணம், சிறு விவசாயிகள் அனைவரும் தமது சொந்த நிலத்தில் தாமே பயிரிட்டு வந்தார்கள்; இவர்கள் இடர்ப்பாடான தேக்க காலத்திலும், தமது உற்பத்தி அளவைக் குறைத்துவிடவில்லை; இவர்கட்கு வருவாயில் குறைவு ஏற்பட்டாலும், வேலையின்றிச் சோர்ந்து இருந்துவிடவில்லை. இயந்திர வழி உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களின் விலை அளவு ஓரளவே குறைந்தது; ஆனால், அவற்றின் உற்பத்தி அளவு ⅓ பங்கு குறைந்துவிட்டது; இதனால் அத் தொழில்களில் ஈடுபட்டோரிடையே கடுமையான வேலையின்மை ஏற்பட்டது.

வணிகச் சுழலில் விளையும் கொடுமை, நாடெங்கும் வேலையின்மை ஏற்படுவதே. தமது அலுவல்களில் விடாது ஒட்டிக்கொண்டிருக்கும் தொழிலாளர்களைக்கூட, வேலை போய்விடுமோ என்ற அச்சம் எப்போதும் ஆட்டிவைக்கிறது. ஆனால், நாம் உண்மை வருமானங்களை மட்டும் கணக்கிட்டுப் பார்த்தால், மந்த காலத்தில் கூலி பெறுவோர்க்கு ஏற்படும் இழப்பு, நாம் எதிர்பார்ப்பதைவிடக் குறைவாகவே இருக்கிறதென்பதைத் தெளியலாம். பொருள்களின் விலைகள் குறைவதால், அவர்களது வாழ்க்கைத்தரச் செலவுகளும் குறைகின்றன; அச்சமயத்தில், அவர்களது கூலிகளில் எத்தகைய பெருங் குறைப்பும் ஏற்படாது தடுத்துக்கொள்ளுவதில் தொழிற்சங்கங்கள் வெற்றி பெறுகின்றன. எனவே வேலையில் தொடர்ந்து இருக்கின்ற, பெரும்பான்மையான அத் தொழிலாளர்கள், தாம் பெறும் கூலிகளைக்கொண்டு (மிகை

நேரக் கூலி இல்லாவிட்டாலும்கூட) வளமான காலத்தைவிட, அதிக மான பொருள்களை இப்பொழுது பெறுவார்கள். பெரிய மந்தகாலத்தில் (the Great Depression), பொதுவாக எல்லா பிரிட்டிஷ் தொழிலாளர்களும் பெற்ற மொத்த உண்மை வருமானம் (சமுதாயப் பாதுகாப்புச் செலுத்துகள் உட்பட) இதற்கு முன்னர் இருந்ததைவிட, மிக அதிகமாகவே (இறக்குமதி செய்யப்பட்ட உணவுப் பண்டங்களின் விலைகளில் பெரும் வீழ்ச்சி ஏற்பட்ட காரணத்தால்) இருந்தது.

வருமானக் கணக்கில், 'வளமும்' 'வறட்சியும்' பெரும்பாலும் இலாபங்களையே பாதிக்கின்றன. செழிப்புக் காலத்தில் இலாபங்களின் பொது அளவு உயருகிறது; தேக்கக்காலத்தில், இழப்புகளும் தொழில் நொடிப்புகளும் (bankruptcies) ஏற்படுவதால், இலாபங்களின் பொது அளவு குறைகிறது. (தானே பாடுபட்டுப் பயிரிடும் உழவன், இலாபத்தைப்போன்று ஒருவகை வருமானத்தை அடைகின்றான்).

சில தொழில்துறைகளில், உற்பத்தியும் வேலையுடைமையும், வளர்ச்சிக் காலங்களில் மிகுதியும் பெருகும்; தேக்கக் காலங்களில் பெரும் பகுதி சுருங்கும்; அவை, கட்டடங்கள், உற்பத்தி நிலையமும் சாதனமும், கப்பல்கள், மோட்டார் கார்கள், குளிர்பதனிகள், இருக்கை வசதிகள் முதலிய நீடித்த நுகர்வுப் பொருள்களை (durable goods) உற்பத்தி செய்யும் தொழில்துறைகளாகும். இத் தொழில்துறைகளுக்கு வழங்கப்பட்ட மூலப்பொருள்களின் உற்பத்தியும் (உதாரணமாக, இரும்பு எஃகுப் பொருள்கள், மரம், சிமிந்து, ரப்பர்) இம்மாதிரியே ஏற்றத்தாழ்வுக்கு ஆளாகின்றது. நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களின் (consumers' goods) உற்பத்தியும், இதைப்போல வளத்தில் உயர்ந்து, வறட்சியில் குறைந்தாலும், அது ஓரளவே ஏற்றத்தாழ்வுகட்கு உட்படுகிறது. ஆகையால், அமெரிக்க நாட்டில், பெரிய மந்த காலத் தொடக்கத்தில் (1933-ன் தொடக்க மாதங்களில்) அப் பண்டங்களின் உற்பத்தி, 1929 உச்ச அளவைவிட 15 சதவீதமே குறைவு; ஆனால், நீடித்த நுகர்வுப் பொருள்களின் உற்பத்தி அளவு, 1929 உச்ச அளவைப்போல் மூன்றில் ஒரு பங்கே இருந்தது. வளமான காலத்தில், இலாபம் அடைவதற்குரிய வாய்ப்புகள் அதிகமாக இருப்பதால், தராதரமாக, அப்பொழுது மிகுதியான முதலீடு இருக்கும். வறட்சியான காலத்தில், இலாபம் அடைவதற்குரிய வாய்ப்புகள் மிக அருகில் இருப்பதால், தராதரமாக, அப்பொழுது முதலீட்டளவு குறைந்துவிடும். வணிகச் சுழலுக்கு ஆதாரம் இதுதான்.

3. முதலீட்டில் ஏற்றத்தாழ்வுகள்

வணிகச் சுழலை அமைக்கின்ற உற்பத்தி, வேலையுடைமை ஆகிய வற்றில் ஏற்படும் ஏற்றத்தாழ்வுகள் என்பன, முதலீட்டுத் தொழில்களில்

(investment industries) ஏற்படும் ஏற்றத்தாழ்வுகளேயாகும். முதலீட்டுத் தொழில்களில்—கட்டடம் கட்டுதல், ஏனைய கோப்புத் தொழில்கள், இரும்பு எஃகு தொழில், பொறிஇயல் தொழில், கப்பல் கட்டுதல்—இவற்றிற்கெல்லாம் தேவைப்படும் மூலப்பொருள்களை வழங்கும் இதர தொழில்கள்—என்பன அடங்கும்.

முதலீடு என்பது, 4ஆம் அதிகாரத்தில் விளக்கப்பெற்றுள்ளது. ஒரு தனி நபர், இருப்புகள் அல்லது பங்குகள் அல்லது ஸ்தாவரச் சொத்துகள் (real estates) என்பனவற்றை வாங்கும்பொழுது, தான் முதலீடு செய்வதாக எண்ணிக்கொள்ளுகிறான். ஆனால், இது உண்மையில் முதலீடு ஆகிவிடாது; இப்போது இருக்கிற சொத்துகளின் உரிமையில் மாற்றம் மட்டும்தானே ஏற்பட்டிருக்கிறது. சமுதாயத்தின் நோக்கில் அதன் இயல்பான சொத்துகளில் (physical assets) ஏற்படும் கூடுதலே 'முதலீடு' என்று சொல்லப்படுகிறது. அதாவது, அதன் நிலத்தை அபிவிருத்தியடையச் செய்தல் (நீர்ப்பாசனத் திட்டங்கள்மூலமாக, அல்லது, புதிய சுரங்கங்களைத் தோண்டுதல் மூலமாக); போக்குவரத்திற்குரிய சாலைகள், ரயில் பாதைகளை அமைத்தலும் சீர்திருத்துதலும்; கப்பல்துறைகள், துறைமுகங்கள், விமானத்தளங்கள் ஆகியவற்றை அமைத்தல்; அதிகமான கட்டடங்களைக் கட்டுதல்; தொழிற்சாலைகளில் புதிய உற்பத்தி நிலையங்களையும் இயந்திரங்களையும் இணைத்தல்; தொழிற்சாலையின் பொருள் இருப்புக்களை உயர்த்துதல் என்பவையே முதலீடு எனக் கருதப்படும்.

'தனித்து வாழும்' சமுதாயத்தில் ('closed' community) (அதாவது, பிற நாடுகளுடன், அல்லது உலகப் பகுதிகளுடன், எவ்விதப் பொருளாதாரப் பரிவர்த்தனையும் கொள்ளாது ஒதுங்கியிருக்கும் ஒரு நாட்டில்) மொத்த முதலீடு என்பது, முதலீட்டுத் தொழில்களின் உற்பத்தி அளவுக்குச் சமமாக நெருங்கி அமையும். இம் முதலீட்டுத் தொழில்களில், மோட்டார் கார்கள், குளிர்பதனிகள், வீட்டுச் சாமான்கள் (furniture) முதலிய நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களை ஆக்கும் தொழில்களும் அடங்கும். ஆனால், எந்த ஒரு குறிப்பிட்ட நாட்டின் முதலீட்டையும் அயல்நாட்டு வாணிகம் குலைத்து விடுகிறது. உதாரணமாக, கிரேட் பிரிட்டன் பொறிஇயல் உற்பத்திப் பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்கிறது. அப் பொருள்களின் உற்பத்தியில் உயர்வு ஏற்பட்டால், கிரேட் பிரிட்டனில் அத் தொழிலுக்குரிய முதலீட்டிலும் உயர்வு ஏற்பட்டுள்ளது என்று பொருள்கொள்ளக்கூடாது. பிரிட்டனின் நடைமுறை உபயோகத்திற்காக இறக்குமதி செய்யப்பட்ட உணவுப் பண்டங்கட்கு மாற்றாக அப் பொருள்கள் ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டிருக்கலாம். எனவே, அவ் வுணவுப் பண்டங்களை ஏற்றுமதி செய்து, பொறிஇயல் உற்பத்திப் பொருள்களை இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளில்,

அதன் பின்னரே முதலீடு ஏற்பட்டிருக்கக்கூடும். இவ் வுதாரணம், வணிகச் சுழலுக்கு உரிய சர்வதேசப்பாங்கைப் புலப்படுத்துகின்றது. உணவுப்பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யும் நாடுகளில் ஏற்படும் மந்தநிலை, அவற்றிற்குப் பதிலாக முதற் கருவிப் பொருள்களை (capital goods) ஏற்றுமதி செய்யும் பிரிட்டன் முதலிய இதர நாடுகட்கு, அவற்றின் ஏற்றுமதிகட்கு உரிய தேவை, உணவு உற்பத்தி நாடுகளில் குறைவதால், உடனே பரவுகின்றது.

செழிப்புக் காலங்களில் எல்லாம், மிகுதியான முதலீடுகள் செய்யப் பட்டுள்ளன. பெரும் முதலீட்டைக்கொண்டு அபிவிருத்தி செய்யப் பட்டவைகட்கு உதாரணமாக, ரயில் பாதை அமைப்புகள், தங்கச் சுரங்க அபிவிருத்திகள், மின்சார ஆற்றல் அளிப்பதற்காக உற்பத்தி நிலையங்களையும் சாதனங்களையும் அமைத்தல் ஆகியவற்றைக் குறிப் பிடலாம். பெரும் மந்தகாலத்திற்குப் பின்னர், (1933-லிருந்து) பிரிட்டன் பெற்ற பொருளாதார மீட்சியுடன் (recovery) வீடு கட்டு தலில் ஏற்பட்டுள்ள மிகுதியான அபிவிருத்திகளும் இணைந்துள்ளன. 1950–51-ல் ஏற்பட்ட செழிப்புக்குக் கொரியப் போர் பரவக்கூடுமோ என்ற அச்சமே காரணம்; படைக்கலப் பெருக்கம், பொதுத் துறையிலும் தனியார் துறையிலும் பங்குகளைத் தொகுத்துச் சேக ரித்தல் ஆகிய வடிவங்களில் இச் செழிப்பு ஏற்பட்டது.

போர்க் காலங்களில், பொருளாதார நடவடிக்கைகள் உச்ச அளவிற்கு விரிக்கப்படுவதால், பொதுவாக முழு வேலையுடைமை அக் காலங்களில் ஏற்படும். போர்க் கருவிகள் அனைத்தையும் தயாரிப் பதற்குத் தேவைப்படும் உற்பத்தி நிலையங்கள், சாதனங்கள் ஆகிய வற்றின் அமைப்பு, இதர சொத்துகளின் தொகுப்பு ஆகியவற்றிற் காகப் பெரு முதலீடுகள் செய்யப்படும். மனித சேமநல நோக்கோடு பார்த்தால், போர் என்பது ஒரு பேரழிவு. மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்துதற்குப் பயன்படுத்தக்கூடிய உழைப்பும் இதர சாதனங்களும், மரணத்தையும் அழிவையும் உண்டாக்குதற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஆனால், பொருளாதார விளக்கப்போக்கில் பார்த்தால் பெரு முதலீடுகளும், அதிகமான உற்பத்தியும், முழு வேலையுடைமையும் ஏற்படக்கூடிய காலமாக, 'போர்' கருதப்படும்.

இப்பொழுது, போர்க் காலத்தைப்போலவே, அமைதிக் காலங் களிலும் மிகுதியான பொது முதலீடுகள் (public investments) செய்யப்பெறுகின்றன. அரசாங்கங்களும் இதர பொதுத்துறையினரும் பல்வேறு அபிவிருத்தித் திட்டங்களைச் செயற்படுத்துகின்றனர். அரசாங்கங்களிடையே படைக்கலப் பெருக்கத் திட்டங்கள் எப்போதும் தொழிற்படுகின்றன. கிரேட் பிரிட்டனைப்போல, சில தொழிற்

சாலைகள் தேசீயமயமாக்கப்பட்டவுடன், அத் தொழிற்சாலைகளின் விரிவும் புத்தமைப்பும், பொதுத்துறையினராலேயே மேற்கொள்ளப் படுகின்றன.

குறிப்பாக, வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளில், பொதுத்துறை முதலீடு களில் ஏற்படும் உயர்வு, தனியார் முதலீடுகளையும் ஊக்குவிக்கும். உதாரணமாக, போக்குவரத்து, மின்சார உற்பத்தி முதலிய அடிப் படையான பணிகளைப் பொது முதலீட்டால் ஆக்கித் தருவதன்மூலம், தனியார் முதலீடுகள் அவை சார்ந்த துறைகளில் பெருக வாய்ப் பளிக்கலாம். அல்லது, இத்தகைய பொதுத்துறை முதலீட்டு உயர்வால், தனியார் முதலீடுகள் குலைக்கப்படலாம்; இதைப்பற்றிப் பின்னர் குறிப்பிடுவேன். இப்பொழுது நான் விடை காண முற்படும் பிரச்சினை, தனியார் முதலீடுகளில் குறிப்பிடத்தக்க வகையில் ஏற்றத் தாழ்வுகள் ஏற்படுவதற்குக் காரணம் என்ன என்பதை ஆராய்வதுதான்.

இலாபம் கிடைக்கும் என்ற வாய்ப்பே தனியார் முதலீட்டைத் தூண்டுகின்றது. உதாரணமாக, ஒரு தொழில் முனைவன் (entrepreneur) டெலிவிஷன் பெட்டிகளைச் செய்தற்காக ஒரு தொழிற் சாலையை அமைப்பதாக வைத்துக்கொள்ளுவோம்; ஏனென்றால், தன்னுடைய முதலீட்டுக்குத் தக்க இலாபம் தரும் வகையில் போதுமான டெலிவிஷன் பெட்டிகளை விற்கமுடியும் என்று அவன் எதிர்பார்க் கின்றான். தொழில்முனைவன் முதலீடு செய்யத் தீர்மானிக்கும் அளவை, செய்து முடிக்கப்பட்ட பண்டங்கட்காகச் (final products) செலவிட வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கப்படும் அளவு நிர்ணயிக்கின்றது. கீன்சு (Keynes) என்பாரால் வலியுறுத்தப்படும் முக்கியமான குறிப்புகளில் இதுவும் ஒன்று. முழு வேலையுடைமை ஏற்படவேண்டுமானால், நுகர்ச்சிப் பண்டங்கட்காகப் போதுமான அளவு செலவளித்தல் அவசியமாகும்.

அப்படியானால், செலவுகளைப்பற்றி (costs) என்ன சொல்லலாம்? உற்பத்திச் செலவுகட்குமேல் கிடைக்கும் எச்ச வருமானமே இலாபம். தொழில்முனைவோன், தனது முயற்சிக்குத் தக்க வருமானத்தை எதிர்பார்த்துத் திட்டமிடுதல் வேண்டும்; அத்துடன், தான் உற்பத்தி செய்யும் ஒவ்வோர் அலகுக்கும் ஆகும் செலவு அதன் விலையைவிடக் குறைவாக அமையும்படியும் பார்த்துக்கொள்ளவேண்டும். மேற் போக்காகக் காணுகையில் எளிதுபோலத் தோன்றினாலும், இக் கருத்து நடைமுறையில் கடினமானதாகும்.

தமது முதலீடுகளைத் தொடர்ந்து இயக்குதற்காகத் தொழில் முனைவோர் பெரும்பாலும் கடன் வாங்க நேருகிறது. இவ்விதம் வாங்கிய கடன்களுக்கு அவர்கள் செலுத்தவேண்டிய வட்டியும் ஒரு வகைச் செலவினமே ஆகும். பிற நிலைகள் சமமாக இருந்தால்,

குறைந்த வட்டி விகிதம், முதலீட்டை ஊக்குவிக்கும்; அதிக வட்டி விகிதம் அதைத் தளரச்செய்யும். ஆனால், முதலீட்டின் மொத்த அளவின்மீது வட்டி விகிதத்திற்குரிய செல்வாக்கானது, எதிர்பார்க்கப் பட்ட விற்பனைகளின் அளவைவிட மிகவும் குறைவாகவே இருக்கும்.

கூலிகளும் ஒருவகைச் செலவுகளே ஆகும். வெளி நாட்டு ஏற்றுமதிக்காகவே ஒரு தொழில்முனைவோன் உற்பத்தி செய்கின்றான் என்றால், உலக அங்காடியில் போட்டியிட்டு விற்க உதவும் வகையில் பொருள்களை ஆக்குதற்குரிய கூலி விகிதங்கள் குறைவாயிருத்தல் வேண்டும். அப்பொழுதுதான், அவனால் ஓரளவு இலாபம் பெற முடியும்; தனது முயற்சிக்குரிய ஊதியத்தைப் பெற்றுத் தொழிலை விரிவாக்கவும் இயலும். மேலும், கூலிகளை ஒருவகையில் வருமானங் களாகவும் கருதலாம்; எவ்வாறெனில், அக் கூலிகளைப் பெற்றவர்கள் தமது நுகர்ச்சிப் பொருள்களை வாங்குதற்காக அவற்றை உடனடியாகச் செலவழித்துவிடுகின்றார்கள். ‘தனித்து வாழும்’ சமுதாயத்தில், கூலி களில் பொதுவான குறைப்பு ஏற்பட்டால், அதைச் செலவுகளில் ஏற்படும் குறைப்பாக மட்டும் கருதிவிடக் கூடாது; கூலிகள் குறை வதால் மொத்தச் செலவுகளும் குறைகின்றன. எனவே, அவற்றை மொத்த வருமானங்களிலும் ஏற்படும் குறைவாகக் கருதவேண்டுவது அவசியம். செழிப்புக் காலங்களில், சாதாரணமாகக் கூலிகளிலும் உயர்வு ஏற்படும்; இச் செழிப்பு நிலை சிறிது காலத்திற்கு எப்படியும் நீடிப்பதால்—அதிகக் கூலிகளிலிருந்து அதிகமான வருமானங்கள் கிடைக்கின்றன—அதிகமான விற்பனைகளும் மிகுதியான விலைகளும் ஏற்படுகின்றன—அத்துடன் அதிகமான செலவுகளும் ஏற்படுகின்றன. இதைப்போலவே மந்தமான காலத்தில், கூலிகளில் ஏற்படும் பொதுவான குறைப்பு, பொருளாதார மீட்சிக்கு உதவுவதில்லை; ஏனென்றால், கூலிகள் குறைவதால், செலவு செய்யும் அளவு இன்னும் குறைய நேருகிறது.

அப்படியானால், செழிப்புக் காலம் விரைவில் முடிவடைகின்றதே, ஏன்? முதலீடுகள் உச்ச அளவை நோக்கித் தொடர்ந்து உயர்வதற்குப் பதிலாகக் குறைந்துவிடுவதற்குக் காரணம் என்ன?

இது, சிக்கலும் கருத்துவேறுபாடும் நிறைந்த ஒரு கேள்வி. ஓர் இடத்தில் அழுகல் ஏற்பட்டால், அது எவ்வளவு விரைவில் இதர இடங் கட்கும் பரவும் என்பதைப் புரிந்துகொள்ளுவது எளிது. சில முக்கியமான தொழில் நிறுவனங்கள் நொடித்துப்போனால், அல்லது நொடித்துப்போகாவிட்டாலும் தொடர்ந்து அவை இழப்புகட்கு ஆளாகி வந்தால், தொழில் முனைவோரெல்லாம், தொடர்ந்து முதலீடு செய்வதில் நம்பிக்கையிழந்து தயங்குவார்கள். இதனால் வேலையிழக்கும் தொழி லாளர் தொகை பெருகிவிட்டால், அவர்களது செலவின் அளவு குறை

கிறது ; எனவே, வேலையின்மை இதர துறைகட்கும் பரவுகிறது ; முழு வேலையுடைமைக் காலத்தில் போதுமான இலாபத்தை ஈட்டித்தந்த முதலீட்டால், இச் சமயத்தில் அவ்வித இலாபத்தைப்பெற முடிவதில்லை. ஆனால், தொடக்க இடத்தில் அழுகலை, நசிவை உண்டாக்குவது எது? நான் சற்றுமுன்னர்க் குறிப்பிட்டதுபோல, உயரும் கூலி விகிதமே ஆகும். அதிகமான கூலிகளால், செலவின் பரிமாணமும் அதிகப் படுவதால், செலவு உயர்வுகளே முதலீட்டைப் பாதிக்கின்றன என்பது முழுமையான விளக்கமாகிவிடாது.

முதலீடு செய்வதற்குரிய வாய்ப்புகளையெல்லாம் பயன்படுத்தி விட்டதாலும் புதிய முதலீட்டளவுகள் குறையலாம் என்பது, ஒரு வகையில் ஏற்கக்கூடிய விளக்கமாகும். வளர்ச்சி குன்றிய இதர நாடு களுக்கு மாருக, அமெரிக்கா, கிரேட் பிரிட்டன் போன்ற நாடுகள், 'பொருளாதார முதிர்வை' (economic maturity) அடைந்து விட்டன என்றும், அவற்றில் புதிய முதலீட்டுக்கு உரிய வாய்ப்புகள் ஓர் எல்லைக்குள்ளேயே இருக்கின்றனவென்றும் சொல்லப்படுகிறது. பொருளாதார அமைப்பில் ஒரு முறை நல்ல முதலீடு ஏற்பட்டுவிட்டால், இதர முதலீட்டை ஏற்குமுன், அது நன்கு சீரணிக்கப்படுதல் வேண்டும். 1930ஆம் ஆண்டுகளில் அமெரிக்கா முழுவதும் கடுமை யான வேலையின்மை ஏற்பட்டதற்குக் காரணம் என்ன என்ற கேள்விக்கு உரிய விளக்கமாக, இக் கருத்து எல்லோராலும் ஒரு சமயத்தில் ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டிருந்தது. இதைப்பற்றி இப்பொழுது அதிகமாக ஒன்றும் தெரிவதில்லை. அமெரிக்காவிலும் கிரேட் பிரிட்ட னிலும் போர்க்காலத்திலிருந்து, அதிகபட்ச முதலீடும், அதனால் உற் பத்தி, வேலையுடைமை என்பனவும் தொடர்ந்து பேணப்பட்டு வந்தமை யால் இதன் போலித் தோற்றங்கள் கவரப்பட்டுவிட்டன. ஆனால், இது முற்றிலும் தவறு என்பதே எனது கருத்து. முதலீடு செய்வதற்கு வரம்பற்ற எத்தனையோ பல வாய்ப்புகள் உள்ளன. எத்தனையோ தொழிற்சாலைகளைப் புதுமுறைப்படுத்த (modernized) முடியும், போக்குவரத்து வசதிகளைச் செம்மையாக்கமுடியும், மிகுதியான வீடுகளைக் கட்டமுடியும். இவ்விதம் முதலீடு செய்வதற்குப் பல வழிகள் உள்ளன. நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களின் உற்பத்தியை நியாயமற்ற முறையில் குறைக்கும் வகையில் (அல்லது அயல்நாட்டி லிருந்து அவற்றைப் பெறுவதற்க்கான ஏற்றுமதிகளைப் பாதிக்கும் வகையில்) உழைப்பையும் இதர மூலச்சாதனங்களையும், முதலீடு கிரகித்துக்கொள்ளாமல் இருக்கவேண்டும் ; அப்பொழுதுதான், முதலீடு செய்யும் வாய்ப்புகளில் குறைவு ஏற்பட்டாலும், முதலீட்டில் உயர்ந்த அளவை முடிவின்றிப் பேணிவர முடியும்.

எந்த ஒரு குறிப்பிட்ட துறையிலும், முதலீடு செய்வதற்கான வாய்ப்புகள் அப்போதைக்காவது வற்றிப்போய்விடுகின்றன என்பதும்

ஓரளவு உண்மைதான். டெலிவிஷன் பெட்டிகளைத் தயாரிப்பதற்குப் பல தொழில்முனைவர்கள் ஒரே சமயத்தில் தனித்தனித் தொழிற்சாலைகளை அமைத்துவிட்டால், அத்துறையில் புதிதாக முதலீடு செய்யும் வாய்ப்புகள் அருகிவிடும். அத் தொழிற்சாலைகளின் எண்ணிக்கையை வரம்பின்றி அதிகப்படுத்திக்கொண்டேபோனால், தொழில்முனைவர்களில் பலரோ அல்லது எல்லோருமோ இழப்புற வேண்டியதிருக்கும்.

ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலில் மிகையான முதலீடு (over-investment) செய்யப்படவேண்டுமானால், அத் தொழிலில் ஆக்கப்படும் பொருள்களுக்கு உரிய தேவையானது, அப் பொருள்களைக்கொண்டு ஆக்கப்பெறும் இதர பொருள்களுக்கு உரிய இடைவிடாத் தேவை உயர்வுகளைச் சார்ந்து அமைந்திருத்தல் வேண்டும். இது வேக வளர்ச்சி விதி (Acceleration Principle) என்று அழைக்கப்பெறுகிறது.

உதாரணமாக, செருப்புத் தயாரிக்கும் இயந்திரங்கள் பத்தாண்டுகளுக்கு உழைக்கும் என வைத்துக்கொள்ளுவோம். செருப்புகளுக்குரிய தேவை நிலையாக இருந்தால், இவ்வியந்திரங்களுக்கு உரிய தேவையும் நிலையாக நீடிக்கும். உற்பத்தித்துறையில் இயங்கும் மொத்த இயந்திரங்களில் பத்தில் ஒரு பங்கை, ஆண்டுதோறும் மாற்றியமைக்கவேண்டியதிருக்கும். இனி, இந்த ஆண்டில் செருப்புகட்கு உரிய தேவை 10 சதவீதம் அதிகரித்தால், இயந்திரங்களின் இருப்பும் 10 சதவீதம் அதிகரித்துவிட்டதாக வைத்துக்கொள்ளுவோம். இவ்வாண்டுக்குரிய, இயந்திரத்தின் உற்பத்தி முன்பிருந்ததைவிட இருமடங்காகிவிட்டது; ஏற்கெனவே இருந்த இயந்திரத்தில் 10 சதவீதத் தேய்மானத்தைத் திருத்தி அமைத்தற்காக ஆண்டுதோறும் மாற்றியளிக்கும் 10 சதவீதப் புது இயந்திரங்களுடன், இவ்வாண்டுத் தேவை உயர்வால் அளிக்கப்பட்ட 10 சதவீத இயந்திரங்களையும் கூட்டி, மொத்தம் 20 சதவீதமாகிவிட்டது. ஆனால், அடுத்த ஆண்டிலும், செருப்புகட்கு உரிய தேவை மீண்டும் அதிகரிக்காவிட்டால், இயந்திரங்கட்கு உரிய தேவை பழைய அளவுக்கே திரும்பிவிடும்; இந்த ஆண்டில் இருப்பில் உள்ள இயந்திரங்களின் உற்பத்தி அளவு குறையாமல் இருக்கவேண்டுமானால், செருப்புகளின் தேவையில் இன்னும் 10 சதவீத உயர்வு ஏற்படவேண்டும். அவ்விதம் உயராவிட்டால், செருப்புத் தயாரிப்பவர்கட்கு இழப்பு நேரும்; தமது தயாரிப்புகட்கு உரிய தேவையானது முன்பிருந்த அளவைவிட இன்னும் மிகுதியாகும் என்ற அவர்களது நம்பிக்கை சிதைந்துவிடும்; ஏமாற்றமும் இழப்பும் அடைவார்கள்.

இன்னோர் உதாரணத்தைப் பார்ப்போம். அரசாங்கம் போர்த் தளவாட முயற்சிகளை மேற்கொண்டு, அவற்றைத் தயாரிக்கும் நிறு

வனங்களுடன், பல ஆண்டுகட்குரிய 'ஆர்டர்களை' (கட்டளைகளை) அளித்திருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். உடனே அந் நிறுவனங்கள் தமது உற்பத்தித் திறத்தைப் பெருக்கிக்கொள்ளுதற்கு வேண்டிய கட்டடங்கள், நிலையங்கள் ஆகியவற்றை ஆக்குவதற்கு ஏற்பாடு செய்கின்றன. இவ்விதம் புதிய கட்டடங்களையும் நிலையங்களையும் பெற்ற பின்னர், அரசாங்கம் இன்னும் அதிகமாகப் போர்த் தளவாடங்கள் வேண்டும் என்று கேட்காதவரை, இன்னும் புதிய அமைப்புகள் தேவைப்படமாட்டா. அக் கட்டடங்களையும் நிலையங்களை யும் தயாரித்தளிக்கும் நிறுவனங்கட்கு அதிகப்படியான ஆர்டர்கள் கிடைத்தாலும், அவற்றை மீண்டும் புதுப்பித்துக்கொள்ள முடியாது.

ஆகையால், நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களுக்குரிய தேவையில் ஏற்படும் நீடித்த உயர்வானது, அதனால் ஏற்படும் முதற்கருவிப் பொருள்களின் அதிகரிக்கப்பட்ட தேவையை எப்போதும் பேணி வருவதற்குப் போதியதாயிருக்காது என்று மேற்குறிப்பிட்ட 'வேக வளர்ச்சி விதி' வாட்டுகிறது. பின்னால் குறிப்பிட்ட, முதல் கருவிப் பொருள்களின் தேவை நிலையை எப்போதும் பேணி வரவேண்டு மானால், நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களின் தேவையானது, இப் பொழுதுள்ள புதிய உச்ச அளவில் அப்படியே இருந்துவிட்டால் மட்டும் போதாது; அவற்றின் தேவை உயர்ந்துகொண்டே இருக்கவேண்டும்; வேகமாக அதிகரித்துக் கொண்டே வருதல்வேண்டும்.

சில குறிப்பிட்ட துறைகளில் மிகை முதலீடு செய்து, அதனால் இழப்பு ஏற்பட்டால், இதர துறைகளில் புதிய முதலீடுசெய்யும் உற்சாகத்தை அது குலைத்துவிடும். உழைப்பாளர்கள், எளிதில் போதிய அளவு இடம்பெயராமல் இருப்பதே இதற்குக் காரணம். ஒரு தொழிற்சாலையில் வேலையிழந்து நிற்கும் தொழிலாளர்களை, உடனே வேறு ஒரு தொழிற்சாலையில் கிரகித்துக்கொள்ள முடியுமானால், செலவு களின் மொத்தப் பரிமாணம் குறையமாட்டாது; குறிப்பிட்ட சில துறை களில் அவ்வப்போது இழப்பு ஏற்பட்டாலும்கூட, முதலீடுகளின் மொத்தப் பரிமாணத்தை, உயர்ந்த அளவில் தொடர்ந்து பேணிவர முடியும்.

நாட்டில் குறிப்பிடத்தகுந்த பணவீக்கப் பெருக்கம் ஏற்பட்டு, அதனால் செலாவணியின்மீது மக்களுக்குள்ள நம்பிக்கை சிதையும் சிக்கல்நிலை ஏற்பட்டால், செழிப்புக் காலம் சீர்குலைய அதுவே காரண மாகிவிடும்.

ஒரு மந்தமான காலத்திலிருந்து மீட்சியுறும்பொழுது வேலை யில்லாதவர்களின் எண்ணிக்கை கணிசமாகவே இருக்கும். இவர்கள்

அனைவரும் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக வேலை பெறும்பொழுது, முதலீட்டுத் தொழில்களும், நுகர்வுத் துணைத் தொழில்களும் ஒரே சமயத்தில் விரிவடையக்கூடும். 20 சதவீதத் தொழிலாளர் சக்தியைக் கொண்டு முதலீட்டுத் தொழில்களில் முழு வேலையுடைமை ஏற்பட்டு விட்டது எனக்கொள்ளுவோம். இத் தொழில்களில் இன்னும் அதிகமாக முதலீடு செய்தால், இதர தொழில்களிலிருந்து, உழைப்பாளர் களை முதலீட்டுத் தொழில்களுக்கு மாற்றவேண்டியதேற்படும். அச் சமயத்திற்குமட்டும், நுகர்வுத் துறைத் தொழில்களின் உற்பத்தி குறையும்; இதனால் அப் பொருள்களின் விலைகளும் உயரும். அதிகப் படியான தொழிலாளர்களை மேலும் மேலும் முதலீட்டுத் தொழில் களுக்கு மாற்றிக்கொண்டே இருந்தால், நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங் களின் பற்றுக்குறையும் அதிகமாகிக்கொண்டேவரும்; இதனால் அவற்றின் விலைகளும் ஏறிக்கொண்டே செல்லும். இதனால் நாட்டில் பணவீக்கப் பெருக்கம் ஏற்படும்.

ஒருமுகமாய்த் திட்டமிடும் சர்வாதிகாரத்தின்கீழ் (central planning dictatorship), மக்களின் வாழ்க்கைத்தரங்களை நசுக்கி, உச்ச அளவு முதலீடுகளைப் பேணிவருவது சாத்தியம். பொருள்களைத் துய்ப்போருக்கு எதிர்த்துப் பேசும் ஆற்றல் இருக்காது; தொழிலாளர் கள் வேலைநிறுத்தம் செய்யவியலாமல், தமது உண்மைக் கூலிகள் குறைவதை ஏற்கவேண்டியதிருக்கும். சோவியத் ரஷ்யா, தனது முதலிரண்டு ஐந்தாண்டுத் திட்ட காலங்களில் தனது தேசீய வருமானத்தில் 25 சதவீத அளவுக்குச் சமமான முதலீட்டு அளவை எட்டிவிட்டது. அது மக்களுக்கு உணவு, உடை, உறையுள் முதலியனவற்றை ஆக்கி அளிப்பதற்குப்பதிலாக, மின்சார ஆக்க நிலையங்கள், அணைக்கட்டுகள், போர்த்தளவாடத் தொழிற்சாலை கள் ஆகியவற்றைக் கட்டி எழுப்பி, இலட்சக்கணக்கான மக்களைப் பட்டினிபோட்டது. ஆனால், உரிமை நிறைந்த சமுதாயத்தில், இத்தகைய நிலை நெடுங்காலம் நீட்டிக்கமுடியாது. வாழ்க்கைத்தர மாற்றங்கட்குத் தக்கபடி தமது கூலி விகிதங்களையும் மாற்றித்தர வேண்டுமென்று தொழிலாளர்கள் வற்புறுத்துவார்கள்; பொதுமக்கள், உயர்ந்த வட்டி விகிதங்களைப்பெறும் வாய்ப்பில்லாவிட்டால் கடன் அளிக்க முன்வரமாட்டார்கள். ஏனென்றால், தாம் கடனாகக் கொடுத்த பணம் திரும்பி வருகையில், அதன் மதிப்பு முன்பைவிட அப்பொழுது குறைந்திருக்கும் என்பதை அவர்கள் நன்கு அறிவர். விலை உயர்ந்து செல்லும் அங்காடியில், நிறைய விற்பனை செய்தற்கு உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்காகக் கடன் வாங்கிய தொழில் முனைவோர்க்கெல்லாம், மிகுதியான இலாபங்களை அளித்த பணவீக்கச் செழிப்பு (the inflationary boom) இதனால் ஒரு முடிவிற்கு வந்துவிடும். தொழில் முனைவோர்கள், சுயேச்சையாகச் செயல்பட்டுத் தம்மிடையே நிறைய

முதலீடுகளைச் செய்துகொள்ள, (சமுதாயத்தால் இயலுவதைவிட) முயன்றுவந்தார்கள். பணவீக்கக் காலத்தில், உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களின் விலை உயர்வுகளைவிட, அவற்றை ஆக்கும் செலவுகள் மிகத் துரிதமாக உயர்கின்றன; இதனால் கூலி விகிதங்களிலும் வட்டி விகிதங்களிலும் விளையும் உயர்வுகள், பணவீக்க இலாபங்களுக்கு முடிவுகட்டிவிடுகின்றன. இதனால் இழப்புகள் ஏற்படுகின்றன; முதலீடுகள் மிகவும் குறைகின்றன.

இந்த உட்பிரிவில் சொல்லப்படுகிற செய்திகள் அனைத்தும் தனக்குப் புதியதாக இருப்பதாக இந் நூலைப் படிப்பவர் உணரலாம். ஏனென்றால், சமீபகாலங்களில், பிரிட்டனில் எத்தகைய கொடிய பண வீக்கமும் ஏற்படவில்லை. (ஆனால், ஹங்கேரியில் 1944-லும், சைனாவில் 1946–49-லும் பல ஏற்பட்டுள்ளன.) இதற்குக் காரணம், பணவீக்க நிலை ஏற்பட்டதும் உடனே அதைத் தடுப்பதற்குக் கிரேட் பிரிட்டனில் அரசாங்கம் முனைந்திருக்கிறது. நடைமுறையில், ஒரு செழிப்புக் காலமானது, அரசாங்க நடவடிக்கையாலேயே முடிவுக்குக் கொண்டு வரப்படுகிறது. செழிப்புநிலை வேகமாகச் சென்றுகொண்டிருக்கும் பொழுது பெரும்பாலும் செலாவணியைக் கட்டுப்படுத்துவதன்மூலம் ஒரு சிறு முட்டுக்கட்டையைப் போட்டுவைக்க அரசாங்கம் விரும்பு கின்றது; இல்லையென்று சொன்னால் ஓரிரு ஆண்டுகளில் கடுமையான தேக்கநிலை ஏற்பட நேரும் என்று அரசாங்கம் அஞ்சுகிறது; இதனால் செழிப்புநிலைப்போக்கில் ஒரு சிறு திருப்பம் ஏற்படுவது நலம் என்று அது கருதுகிறது.

அரசாங்கத்தால் மேற்கொள்ளப்படும் தடுப்பு நடவடிக்கை தவிர, செழிப்புக்காலத்தை முடிவுக்குக் கொண்டுவர, மூன்றாவது வழியொன்றும் உள்ளது. இவ் வழிப்படி, மக்கள் அதிகமாகச் சேமிக்க முயலவேண்டும். இதுபற்றிப் பின்வரும் உட்பிரிவில், கீன்ஸ் என்பாரின் கோட்பாட்டைப் பற்றி ஆராய்கையில் குறிப்பிட்டுள்ளேன்.

4. சேமிப்பும் முதலீடும் : கீன்ஸின் கோட்பாடு

கீன்ஸ், தனது கருத்தை விளக்குதற்காக, தனித்து இயங்கும் பொருளாதார அமைப்பொன்றை எடுகோளாகக்கொண்டு, சேமிப்பும் முதலீடும் ஒன்றிற்கொன்று சமமாக அமையும் வகையில் அவற்றிற்கு விளக்கம் தருகிறார். அதாவது, ஒரு குறிப்பிட்ட காலக்கெடுவில் அது எவ்வளவு சிறிதாயிருந்தாலும், நிகழ்ந்ததென்ன (முதலீடுபற்றி) என்பதை நாம் அறியவேண்டுமானால் சேமிப்பு, முதலீடு ஆகிய இவ் விரண்டின் மொத்த அளவும், சமுதாயம் முழுவதற்கும் கணக்கிடுகை யில் ஒரேமாதிரியாகவே இருத்தல்வேண்டும்; ஒரு தனி நபரின்

சேமிப்பு அவனுடைய முதலீட்டு அளவினின்று வேறுபட்டிருந்தால் அதுபற்றி அக்கறை இல்லை; சமுதாயம் முழுவதற்கும் ஒரேமாதிரியாக இருத்தல் வேண்டும். நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களுக்குச் செல விட்டதுபோக வருமானத்தில் எஞ்சும் பகுதியே சேமிப்பு எனப்படும்; நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களின் உற்பத்தி போக, எஞ்சும் உற்பத்தியே முதலீடு ஆகும்; எனவே, தேசீய வருமானமும் தேசீய உற்பத்தியும் ஒன்றுதான் என்பது தெளிவாகிறது. ஆகையால், சேமிப்பு என்பதும் முதலீடு என்பதும், சமுதாயத்தின் ஸ்தாவரச் சொத்துகளை அதிகப்படுத்தும் ஒரே செயலுக்கு அளிக்கப்பட்ட வெவ்வேறு பெயர்கள் என்பது புலப்படுகிறது.

ஆனால், சேமிக்கவேண்டுமென்றும், முதலீடு செய்வதென்றும் மேற்கொள்ளப்படும் தீர்மானங்கள், பல்வேறு மக்களால், வெவ்வேறு காரணங்களுக்காகக் கொள்ளப்படுகின்றன. உதாரணமாக, தனி நபர்கள், தமது குழந்தைகளின் நலத்திற்கும், தமது முதுமைக்கால உதவிக்காகவும் சேமிக்கிறார்கள்; ஒரு குறிப்பிட்ட வருமானத்திலிருந்து இவ்வளவுதான் சேமிக்கவேண்டுமென்று அவர்கள் கொள்ளும் தீர்மானம் ஓரளவு நிலையாக இருக்கிறது.

தொழில் முனைவோர்கள், அதிகமான இலாபங்களை அடையவேண்டு மென்ற நோக்கத்துடன், கட்டடங்கள், உற்பத்தி நிலையங்கள், இயந்திரங்கள் ஆகிய முதற்கருவிப் பொருள்களை அமைக்குமாறு பணிப்பதன் மூலம் தமது முதலீடுகளைச் செய்கின்றார்கள். இத்தகைய முதற்கருவிப் பொருள்களுக்குச் செலுத்துவதற்காக, அவர்கள் பெரும்பாலும் பொது மக்களிடமிருந்தே அல்லது பாங்குகளிடமிருந்தே கடன் வாங்குகிறார் களே தவிர, தமது சொந்தச் சேமிப்பிலிருந்து எடுத்துச் செலவிடுவ தில்லை. இலாபங்கள் அடிக்கடி ஏற்றத்தாழ்வுக்கு உட்படுவதால், தனியார் முதலீடுகளும் அவற்றிற்கேற்ப மாற்றங்கட்கு ஆளாகின்றன. அப்படியிருக்கையில், மொத்தச் சேமிப்புக்கும் மொத்த முதலீட்டுக்கும் இடையே சமநிலையை உண்டாக்கிக்கொள்ளுவது எங்ஙனம்?

வட்டி விகிதத்தின்மூலம் இச் சமநிலையை உண்டாக்க முற்படக் கூடாதென்கிறார், கீன்ஸ். தனி நபர்களும் (தனி நிறுவனங்களும்) சேமிக்கக்கூடிய அளவு, அவர்களின் வருமான அளவுகளைப் பொறுத்து அமைவதாகும். மிகக் குறைந்த வருமானம் உள்ளவனால் குறைந்த அளவே சேமிக்கமுடியும்; சேமிக்க முடியாமலும் போய்விடலாம். வருமானம் உயர உயர, அதிகப்படியான விகிதத்தில் சேமிக்கக்கூடிய வாய்ப்பு அவனுக்குக் கிட்டுகிறது. தொழில் முனைவோர் முதலீடு செய்ய விரும்பும் அளவு, செலவிடுவதில் எதிர்பார்க்கப்படும் மொத்தப் பரிமாணத்தைப் பொறுத்தே அமையும். எனவே, சேமிப்பு, முதலீடு

ஆகியவற்றில் சமநிலை ஏற்படுத்த, தேசீய வருமான அளவுகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் உதவுகின்றனவேயன்றி. வட்டி விகிதங்களில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் அல்ல என்பது தெளிவாகிறது.

இங்கு நடைமுறையில், தேசீய வருமானத்தை நிர்ணயிப்பது முதலீடுகளின் அளவேயாகும். முதலீடு செய்யும் தொகை போதுமான அளவு மிகுதியாக இருந்தால், நாட்டில் முழு வேலையுடைமை ஏற்படுகிறது. இதனால் தேசீய வருமானம் உயர்கிறது; அதைத் தொடர்ந்து சேமிப்பு அளவும் உயர்கிறது—அதாவது, முதலீட்டுக்குச், சமமாக இருக்கும் வகையில் உயர்வடைகிறது. முதலீட்டுத் தொகையின் அளவு குறைந்துவிட்டால், நாட்டில் வேலையின்மை ஏற்படுகிறது. இதனால் தேசீய வருமானம் தேய்கிறது; அதைத் தொடர்ந்து சேமிப்பு அளவும் சிறுத்துவிடுகிறது.

ஒரு குறிப்பிட்ட மந்தகாலத்திற்கும், வேலையின்மைக் காலத்திற்கும் பின்னர், முதலீட்டளவில் மறுமலர்ச்சியும் மீட்சியும் ஏற்படுவதாக வைத்துக்கொள்ளுவோம். முதலீடு செய்யப்படும் தொழில்களில் மிகுதியான தொழிலாளர் வேலைபெறுவர்; அவர்கள் முன்னைவிட அதிகமாக நுகர்வுப் பண்டங்களுக்காகச் செலவிடுவர். இதனால் நுகர்வுப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழில்களிலும் வேலையுடைமை மிகுதி அடைகிறது. அத் தொழில்களின் உற்பத்தித் திறத்தை உயர்த்தும்வகையில் புதிய கட்டடங்கள், உற்பத்தி நிலையங்கள் சாதனங்கள், வண்டிகள், லாரிகள் முதலிய முதற்கருவிப் பொருள்களைப் பெறவும், மிகுதியான சரக்கு இருப்புகளைக் குவிக்கவும் முதலீடு செய்வதற்குத் தொழில் முனைவோர்கள் தூண்டப்படுகின்றனர். இவ்விதம், முதலீட்டு மீட்சிமுறை பல காரணத்துணைகளால் திரட்சி பெறுகிறது. இதனால் இன்னும் மிகுதியான தொழிலாளர்கட்கு வேலை கிடைக்கிறது. இவ்விதம் மேலும் மேலும் தொழிலாளர்கட்கு வேலை அளிக்கப்பெறுவதால், அவர்கள் செலவிடும் பணத்தின் அளவு உயர்கிறது; அதைத் தொடர்ந்து முதலீடும் உயர்கிறது. இவற்றின் விளைவாகத் தேசீய வருமானம் விரிவடைவதால், அவ் வருமான விரிவிற்குக் காரணமான முதலீட்டின் உயர்வுக்குச் சமமாக, அதே சமயத்தில் சேமிப்பும் உயரத் தொடங்குகிறது.

இதற்குப்பதிலாக, முதலீட்டு அளவில் குறைவு ஏற்பட்டால் இதைப் போன்றே பல காரணத்துணைகளின் திரட்சியால் எதிர்மாறான விளைவுகள் ஏற்படும்; வேலையுடைமை, மொத்தச் செலவீடு, தேசீய வருமானம், ஆகியன குறையும்; அவற்றின் விளைவாக சேமிப்பின் அளவும் குறைந்துவிடும்.

நிகர முதலீடுகளின் ஏற்றத்தாழ்வுக்கும், தேசீய வருமானத்தின் ஏற்றத்தாழ்வுக்கும் இடையே உள்ள, நியாயமான பரஸ்பர சமத்

தொடர்பை, அமெரிக்க நாட்டிற்குரிய, பின்வரும் மதிப்பிடுகள்[1] விளக்கும் :

	(நிகர) முதலீடு நூறு மில்லியன் டாலர்களில்	தேசீய வருமானம் நூறு மில்லியன் டாலர்களில்
1929	11·3	87·6
1930	6·4	76·0
1931	3·0	59·6
1932	–2·2	42·8
1933	–2·2	41·9
1934	0·8	50·1
1935	2·8	57·0
1936	5·7	66·9
1937	6·0	72·6
1938	4·3	66·1
1939	6·9	72·0
1940	9·2	79·8
1941	13·7	99·1

முதலீட்டுத் தொகையில் ஏற்படும் ஒரு மாற்றமானது, அதன் விளைவாக்த் தேசீய வருமான அளவில் ஏற்படும் மாற்றத்தால் எத்தனை தடவை பெருக்கிக் காட்டப்படுகிறது என்பதைப் ‘ பெருக்கி ’ (multiplier) விளக்குகிறது. உதாரணமாக, பெருக்கி 3ஆக இருந் தால், முதலீட்டுத் தொகையில் 1 மில்லியன் பவுன் உயர்வு ஏற்பட்டால், அது தேசீய வருமானத்தில் 3 மில்லியன் பவுன் உயர்வு ஏற்படச் செய்யும் என்று விளக்கம் தருகிறது.

இப் பெருக்கியின் அளவு, மக்கள் செலவிட விரும்பும் அதிகப்படி யான (additional) வருமான விகிதத்தையே பிரதிபலிக்கிறது. மக்கள் தம் வருமானத்தில் $\frac{2}{3}$ பங்கைச் செலவிட்டு, $\frac{1}{3}$ பங்கைச் சேமித் தால், அவர்களது இறுதிநிலை நுகர்வு நாட்டம் (the marginal propensity to consume) $\frac{2}{3}$ பங்கு என்றும், அவர்களது இறுதிநிலைச் சேமிப்பு நாட்டம் (marginal propensity to save) $\frac{1}{3}$ பங்கு என்றும் அறியலாம். இவ்வகைச் செலவீடே வேலையுடைமையையும் வருமானத் தையும் உண்டாக்குகின்றதே தவிர சேமிப்பு உண்டாக்குவதில்லை. அதிகப்படியான 1 மில்லியன் பவுனைப் பெறுபவர்கள், அதில் $\frac{2}{3}$ பங்கைச்

[1] ‘ அமெரிக்காவின் தேசீய வருமானம், உற்பத்தி, செலவீடு, (1929—41) ’— R. ஸ்டோன் என்பார், 1942, ஜூன்—செப்டம்பரில் வெளியான பொருளாதார இதழில் எழுதிய கட்டுரையிலிருந்து.

செலவிடுகிறார்கள் ; அந்த $\frac{2}{3}$ மில்லியன் பவுனைப் பெறுபவர்கள் அதில் $\frac{2}{3}$ பங்கைச் செலவிடுகிறார்கள். இப்படியே தொடர்ந்து செல்லுகிறது. இதன் விளைவாக தேசீய வருமானத்தில் ஏற்படும் உயர்வு $1+\frac{2}{3}+\frac{4}{9}+\frac{8}{27}$ என இவ்விதமாகப் பெருகி, 3 (மில்லியன் பவுன்களுடன்) உடன் கூட்டிக்கொள்கிறது. இறுதிநிலைச் சேமிப்பு நாட்டத்தின் தொடர்பான பெருக்கி 3 — ஆக உள்ளது.

செழிப்புக் காலத்தை முடிவுக்குக் கொண்டுவருதற்கு உரிய மூன்றாவது வழியாக நான் குறிப்பிட்டதை வாசகர்கள் நினைவில் வைத்திருப்பீர்கள் என நம்புகிறேன். அதாவது, மக்கள் அதிகமாகச் சேமிக்க முற்படுவார்கள். நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களுக்காகச் செலவிடப்படும் மொத்தப் பரிமாணம், வாரம் ஒன்றுக்கு 100 மில்லியன் பவுன்கள் என்றும், இதிலிருந்து மக்கள் முன்பைவிட அதிகமாக வாரந்தோறும் 10 மில்லியன் பவுன்களைச் சேமிக்க முயலுகிறார்கள் என்றும் வைத்துக்கொள்வோம். இதனால் ஏற்படும் உடனடியான விளைவு யாதெனில், அவர்கள் வாரம் ஒன்றுக்கு 90 மில்லியன் பவுன்களையே செலவிடுவார்கள். அவர்கட்குரிய நுகர்வுப் பண்டங்களையும், இதர சாதனங்களையும் அளிப்பவர்கள் முன்பு எதிர்பார்த்ததைவிட இப்பொழுது, குறைவாகவே அதாவது, $\frac{1}{10}$ பங்கு குறைவாகவே விற்பார்கள். இவற்றில் சில நிறுவனங்கட்கு இழப்பு ஏற்படும் ; சில இழப்பைத் தாங்கமுடியாது மூடப்பட்டுவிடும். இதில் எது நேரினும், பல தொழிலாளர்கள் வேலையிழப்பர் ; அதன் விளைவாகச் செலவீட்டின் மொத்தப் பரிமாணத்தில் இன்னும் வீழ்ச்சி ஏற்படும். இலாபம் அடைவதற்குரிய வாய்ப்புகளைக் குறைப்பதன்மூலம் முதலீட்டு அளவுகளும் குறைக்கப்படும். இதனால் கீழ்நோக்கிய இறங்குமுகப் போக்கு ஏற்படும். இதன் விளைவாக உண்மையில் வாரம் ஒன்றிற்கு 10 மில்லியன் பவுன்களைச் சேமிக்க, சமுதாயத்தால் முடியாது. பெரும்பாலான மக்களின் வருமானம் குறைந்துவிட்டதால், முன்பைப்போல அவர்களால் சேமிக்க முடிவதில்லை. இதனால் சேமிப்புகளின் உண்மையான அளவு, முன்னரைவிடக் குறைந்துவிடும். இப்போதைய (குறைக்கப்பட்ட) முதலீட்டு அளவுகட்குச் சமமாகவே இதுவும் இருக்கும் ; தேசீய வருமானத்தில் ஏற்படும் வீழ்ச்சியால் இத்தகைய சமநிலை கொணரப்படுகிறது.

நுகர்வுப் பண்டங்கட்காகச் செலவிடப்படும் மொத்தப் பரிமாணத்தில் ஏற்படும் மாறுதல்கள், முதலீடுகளின் பரிமாணத்தில் மாறுதலை ஏற்படுத்துவதைப்போல, தேசீய வருமானத்தின் அளவிலும், அதே அளவு திரட்சியான, பெருக்கப்பட்ட விளைவுகளை—மேல்நோக்கியோ கீழ்நோக்கியோ—ஏற்படுத்துமென்று, மேற்குறித்த அனுமான உதாரணம் விளக்குகிறது. ஆனால், நடைமுறையில் இரண்டாவதாகக் குறிப்பிடப்

பட்ட முதலீடுகளே சிறப்பான மாற்றங்களை ஏற்படுத்துகின்றன; ஏனெனில், அவ்வப்போது தனிநபர் முதலீடுகள் மிகுதியான ஏற்றத் தாழ்வுகட்கு இலக்காகின்றன; ஆனால், சேமிப்புப் பழக்கங்களோ வெனில் ஓரளவு நிதானமாகவே நிலைத்திருக்கின்றன.

கீன்ஸின் கோட்பாட்டிலிருந்து, சேமிப்பவன் சமுதாயத் துரோகி என்றும், சிக்கனப் பழக்கத்தை உற்சாகப்படுத்தக் கூடாதென்றும் முடிவுகட்டுதல் முற்றிலும் தவறாகும். இதற்கு மாறாக, பெரும்பான்மை நாடுகள், தமது உற்பத்தியைப் பெருக்கவும், வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்தவும் உதவுதற்கு மிகுதியான மூலதனத்தையே நாடியுள்ளன. இவ்விதம் தேவைப்படும் மூலதனங்களை, நாட்டின் பணவீக்கத்தை ஏற்படுத்தாமலும் இதர நாடுகளிடமிருந்து உதவி பெறாமலும் அடைய வேண்டுமானால், தமது சொந்தச் சேமிப்புகளை மிகுதிப்படுத்திக் கொள்ளுவதன் வழியாகவே அவற்றால் பெறமுடியும். கீன்ஸின் கோட்பாட்டிலிருந்து நாம் பெறவேண்டிய சரியான முடிவு யாதெனில், சேமிக்க வேண்டுமென்ற மக்களது விருப்பமிகுதியுடன் முதலீடு செய்யவேண்டு மென்ற விருப்பமிகுதியும் இணையும் வகையில் சூழ்நிலையை அமைத்துத் தரவேண்டியது அரசாங்கத்தின் கடமையாகும். இதன்மூலம் சேமிக்க வேண்டுமென்ற மக்களது முயற்சிகள், வேலையின்மையாலும், வருமானக் குறைவாலும் பாதிக்கப்படாமல் காக்கப்படுதல் வேண்டும்.

நாட்டில் முழு வேலையுடைமை நிலை ஏற்பட்டவுடனும் முதலீடுகள் அதிகமானால் என்ன நிகழும்? வேலையில்லாதிருக்கிற தொழிலாளர்களை இன்னும் அதிகமாக இத் தொழில்களில் சேர்த்துக்கொள்ளுவதன்மூலம், தேசீய உற்பத்தி விரிவாக்கமுடியும் என்ற வாய்ப்புக்கு இடம் இல்லை. இங்ஙனம் தேசீயப் பண வருமானம் (national money income) மட்டும் உயர்கிறது; உண்மை வருமானத்தில் உயர்வு ஏற்படுவதில்லை; இதனால் விலைகள் உயர்கின்றன; மீண்டும் பணவீக்கம் வந்து விடுகிறது.

தனித் தொழில் முனைவோராலும், பொதுத்துறை அதிகாரிகளாலும் மேற்கொள்ளப்படும் அதிகப்படியான முதலீட்டிற்குரிய நிதியை, பாங்குச் செலாவணியை விரிவாக்குவதன்மூலம் அளிக்கலாம். உற்பத்தியோடு தொடர்பு கொள்ளாது, வெறும் செலாவணி விரிவால்மட்டும் கிட்டிய இந்த அதிகப்படியான பணம், பொருள்களின் விலைகளை உயர்த்திவிடுகிறது. தொழில் முனைவோர்கள், தொழிலாளர்களைத் தாம் ஆரம்பித்த புதுத் தொழில்களுக்கு வருமாறு (இப்பொழுதுள்ள வேலைகளை விட்டு), செய்தற்காக அதிகக் கூலிகளைக் கொடுக்கவேண்டிய தேற்படுகிறது. இதனால் வாழ்க்கைத்தரச் செலவு உயர்கிறது. இதைக் கண்ட இதர துறைகளில் உள்ள தொழிலாளர்கள், வாழ்க்கைத்தரச்

செலவு உயர்வுக்கேற்பத் தமக்கும் கூலி உயர்வு தரவேண்டுமென்று கோரிக்கை விடுப்பார்கள். கீன்ஸ் விளக்கியதுபோல, சேமிப்பு எப்போதும் முதலீட்டுக்குச் சமமாக அமையவேண்டும். இப்பொழுது முதலீடுமட்டும் அதிகமாகி இருக்கிறது; ஆனால், இதற்குச் சமமான, இணையான சேமிப்பும் மக்களிடமிருந்து இயல்பாக வரவில்லை. இதனால் வலுவந்தச் சேமிப்பை (forced saving) மேற்கொள்ள நேருகிறது. கிட்டத்தட்ட ஒரே நிலையாக நிர்ணயிக்கப்பட்ட வருமானங்களை உடைய வர்களால், பொருள்களின் விலைகள் உயர்ந்துவிட்டதால், இப்பொழுது குறைவான பொருள்களையே வாங்கமுடிகிறது; இதனால் தமது நுகர்வைக் குறைத்துக்கொள்ளுமாறு இவர்கள் கட்டாயப்படுத்தப் பெருகிறார்கள். இதுவே வலுவந்தச் சேமிப்பு என்று அழைக்கப் பெறு கிறது. இதன்படி, நிர்ணயமான சம்பளம் பெறுவோரின் செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவதன்மூலம், சமுதாயம் முழுவதன்மீதும் பொதுவாகச் சேமிப்புமுறை திணிக்கப்படுகிறது. இவ்விதம் நிர்ணயமான வரு மானம் உடையோர்க்கு உபரியான சொத்து ஏதும் கிடைப்பதில்லை (ஏனென்றால், உபரிச் சொத்துகள் அனைத்தும் தொழில் முனைவோர்க்கே உரிமையானவை). ஆனால், அவர்கள் தமது நுகர்வு அளவை முன்பை விடக் குறைத்துக்கொள்ளும்படி கட்டாயப்படுத்தப்படுகிறார்கள். முழு வேலையுடைமை என்பது, செலவீட்டின் மொத்தப் பரிமாணத்தைப் பேணிவருவதன்மூலம் (நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்கள், முதலீட்டுப் பண்டங்கள் ஆகியவற்றின்மீதான செலவீடுகள்) வேலையுடைமையின் மொத்தப் பரிமாணத்தையும் பேணிவர வேண்டும் என்ற நோக்கம் உடையது. ஆனால், இத்தகைய முழு வேலையுடைமைக் கொள்கை களிலும் மிகப் பெரிய ஆபத்து அடங்கியுள்ளது. என்னவெனில், இக் கொள்கை மிகத்துரிதமாகச் செயல்பட்டு, விரைவில் பணவீக்கத்தைப் பரவச் செய்துவிடும்.

கீன்ஸின் நோக்கங்களைப்பற்றி இதுவரை நான் சுருக்கமாகக் குறிப்பிட்டது, முற்றிலும் நிறைவுடையதில்லை. ஆனால், ஒருமுகமாய்த் திட்டமிடும் சர்வாதிகாரமானது நாட்டில் தேக்கநிலையையும், அதன் விளைவாக ஏற்படக்கூடிய வேலை இன்மையையும் எவ்வாறு தடுத்து விடுகிறதென்றும், ஆனால், சுயேச்சைச் சமுதாயத்தால் அவ்வாறு எளிதில் செய்யமுடியாமைக்கு என்ன காரணமென்றும் விளக்குதற்குப் போதிய சான்றுகளைக் காட்டியதாகவே கருதுகின்றேன். மேற்குறித்த சர்வாதிகார அமைப்பின்கீழ், முதலீடு செய்வதற்கான அளவுகள் எல்லாம் மத்திய அரசால் திட்டமிட்டு நிர்ணயிக்கப்படுவதால், இலாபங் களைப் பெறக்கூடிய வாய்ப்புகளில் அவை ஏற்றத்தாழ்வுக்கு ஆளாவ தில்லை. முதலீடு செய்யவேண்டுமென்ற தீர்மானங்களும், சேமிக்க வேண்டுமென்ற தீர்மானங்களும், ஒரேமாதிரியான தீர்மானங்களே. உதாரணமாக, ஒரு புதிய மின்சார உற்பத்தி நிலையத்தை அமைக்க

வேண்டுமென்று தீர்மானித்தால், நடைமுறை நுகர்வுக்குரிய பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழில்களில் ஈடுபட்டிருந்த தொழிலாளர்களையும் சாதனங்களையும், மின்சார உற்பத்தி நிலைய அமைப்புத் திட்டத்தை நோக்கித் திருப்பும் தீர்மானமாகவே அதைக் கொள்ள வேண்டும். இவ்விதம் திட்டமிடும் சர்வாதிகாரிகள், தாம் விரும்பிய இடங்கட்குச் செல்லுமாறு தொழிலாளர்கட்கு உத்தரவிட முடியும்வரை, முதலீட்டுக்குப் போதுமான உழைப்பையும் இதர சாதனங்களையும் அளிக்கும் வகையில் தமது சொந்த நுகர்வுகளைக் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டுமென்று மக்களை (தொழிலாளர் உட்பட) கட்டாயப்படுத்த முடியும்வரை, நாட்டில் குறிப்பிடத்தக்க வகையில் வேலை இன்மை நிலை ஏற்படுமோ என்று அஞ்ச வேண்டியதில்லை.

5. பொதுத்துறைக் கொள்கையும் வேலை இன்மையும்

நாம் இதுவரை கண்டதுபோல, வாணிப நிலையில் ஏற்படும் பொதுவான மந்தநிலையுடன் நேரடித் தொடர்பில்லாத காரணங்களினாலும் சில வேலையின்மைகள் ஏற்படுகின்றன. கிரேட் பிரிட்டனில், 1921ஆம் ஆண்டுத் தேக்க நிலையிலிருந்து 1929ஆம் ஆண்டுத் தேக்கம் வரை ஏற்பட்டிருந்த வேலையின்மையின் சராசரி அளவு, ஒரு மில்லியன் ஆகும்; 1933ஆம் ஆண்டு மீட்சிக் காலத்திலிருந்து, போர் துவங்கும் வரை, இது ஒன்றரை மில்லியனாக இருந்தது. அமைப்பு நிலையங்களில் ஏற்பட்ட மாறுதல்களே இவ் வேலையின்மைக்குரிய பெரும்பான்மைக் காரணம்—நிலக்கரி, இரும்பு எஃகு, கனரகத் தொழில், உற்பத்திகள், பருத்தித் துணிகள், கப்பல்கள் முதலிய முக்கியமான பிரிட்டிஷ் ஏற்றுமதித் தேவைகள் குறைந்துவிட்டன. இத் தொழில் தேவைகள் குறைந்ததால் பரவலான வேலையின்மை ஏற்பட்டது. (போருக்குப் பின்னர், நிலக்கரி, முதலிய முதற்கருவிப் பொருள்களில் பற்றுக்குறை ஏற்பட்டதால், பருத்தி நெசவுத் தொழில் தவிர, ஏனைய தொழில்களில் எல்லாம், உழைப்பாளர் குறைவு ஏற்பட்டது.) 1929–33-ல் ஏற்பட்ட பெரிய மந்தகாலம், ஏற்கெனவே இருந்த வேலையில்லாதார் தொகையோடு, இன்னும் ஒரு மில்லியன் பேரை உயர்த்தியது; இதனால் நாட்டில் வேலையில்லாதோரின் மொத்த எண்ணிக்கை $2\frac{1}{2}$ மில்லியனுக்கும்மேல் சென்றுவிட்டது.

கீன்ஸ் தரும் விளக்கத்திலிருந்து பெறப்படும், வேலையின்மையை நீக்குதற்குரிய, பொதுவான பரிகாரம்—அதாவது, செலவீட்டின் மொத்தப் பரிமாணத்தை உயர்த்தும் பரிகாரம், பொதுவான வணிக மந்தநிலையால் அன்றி இதர சிறப்புக் காரணங்களின் விளைவாக ஏற்பட்டுள்ள வேலையின்மைக்கும் பொருத்தமாக அமையவில்லை. அமைப்புநிலை மாற்றங்களால் ஏற்பட்ட வேலையின்மையை நிவர்த்திப்பதற்குரிய பரிகாரம் யாதெனில், சுருங்குகின்ற தொழில்களிலிருந்து

வேலை இழக்கும் தொழிலாளர்களையெல்லாம், உடனே, விரிவடைகின்ற தொழில்களில் சேர்க்க ஆவன செய்தலேயாகும். அரசாங்கமும் ஏற்புடைய சில உதவி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளலாம்—வேலை இழந்த தொழிலாளர்கள், புதுத் தொழில்களில் சேர உதவும் வகையில் அவர்கட்குத் தொழில்நுணுக்கப் பயிற்சி அளிக்கலாம்; படிப்பை முடித்து வெளியேறும் குழந்தைகட்கு ஏற்ற தகுதியான வேலைபெறும் ஆலோசனைகளை (vocational guidance) நல்கலாம்; தொழில் துறைகள் விரிவடைகின்ற மாவட்டங்கட்கு இடம்பெயர்ந்து செல்லுமாறு தொழிலாளர்களைத் தூண்டலாம்; அம் மாவட்டங்களில் புது வீடு கட்டித் தருதல் முதலிய வசதிகளைசெய்து ஈர்க்கலாம். போர்ப் பிற்காலத்தில் தொழிலாளர்கட்கு ஒரு சலுகை உதவிநிதி அளிக்கப் படுகிறது. இதன்படி, எல்லாப் பெற்றோர்க்கும், அவர்கள் வேலை செய்தாலும், செய்யாவிட்டாலும், குறிப்பிட்ட அளவு குடும்பப்படிகள் (உதவிகள்) அளிக்கப்பெறுகின்றன. இதனால், புதிய வேலையைத் தேடிப் பெறுவோனுக்கு இருவகை வருமானங்கள் கிடைக்கின்றன; வேலை செய்யாமலிருப்பவனுக்கு, வயிறு வளர்க்கப் போதுமான அரசாங்க உதவிப்படிமட்டும் கிடைக்கிறது. இவ்விதம் வேலை பார்ப்பவனும், பார்க்காதவனும் பெறும் வருமானங்களுக்கு இடையே உள்ள வித்தியாசத்தை அதிகப்படுத்தியதன்மூலம், தொழிலாளரது இடப்பெயர்வுக்குரிய முட்டுக்கட்டைகள் குறைக்கப்பட்டுள்ளன. தொழிலாளர்கள் இடம்பெயர மறுக்கின்ற சில தனிப்பட்ட மாவட்டங்களில், அமைப்புநிலை மாற்றத்தால் வேலையின்மை ஏற்பட்டுவிட்டால், இதர இடங்களில் அமைப்பதைவிட, அம் மாவட்டங்களில் புதிய தொழில் துறைகளை ஆரம்பிக்குமாறு அரசாங்கம் ஆதரவளிக்கக்கூடும். நாம் 21ஆம் அதிகாரம், 5ஆம் உட்பிரிவில் குறிப்பிட்டதுபோல, பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் இக் கொள்கையைப் பின்பற்றியிருக்கிறது.

ஒரு பொதுவான மந்த நிலையிலிருந்து மீட்சி அடைவதற்குரிய வழிகள் யாவை என இனி ஆராய்வோம். ஒவ்வொரு மந்தநிலைக்கும் தனிப்பட்ட சிறப்புக் கூறுகள் உண்டு; எனவே, அவ்வப்போதைய சூழ்நிலைகளைக்கொண்டே, மேற்கொள்ளக்கூடிய வழிகளை நிர்ணயிக்க வேண்டும். ஆனாலும், பொதுவான ஒரு தீர்வு உண்டு. அதாவது, செலவீட்டின் மொத்தப் பரிமாணத்தை உயர்த்துவதே' மந்தநிலை மீட்சிக்கு உரிய வழியாகும். முதலீட்டிலோ அல்லது நுகர்விலோ மிகுதியான செலவீட்டைச் செய்வதன்மூலம், வேலையுடைமை, உற்பத்தி ஆகிய துறைகளிலும் திரட்சியான மீட்புநிலைகள் ஏற்படும் வகையில், மந்தநிலையிலிருந்து செழிப்புநிலைக்கு வழியமைக்க முடியும். ஆனால், முதலீட்டு அளவுகளையே, பொதுவிதியாக, ஊக்கப்படுத்தி மிகுவிக்க வேண்டும்; ஏனென்றால், மந்தகாலத்தில் நுகர்வு அளவுகளைவிடப் பெரும்பாலும் முதலீட்டு அளவுகளே மிகவும் குறைந்திருக்கும்.

தவிரவும், வேலையிழந்தோரில் பெரும்பாலோர், முதலீட்டுத்துறைகளிலேயே தொடர்புகொண்டவர்களாயிருப்பார்கள்.

எனவே, செலவீட்டை மிகுதிப்படுத்துவதற்காக அரசாங்கம் பின்வரும் பிரதான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளக்கூடும் :

(1) மலிவுப் பணவிகிதம் (cheap money)
(2) வரிக் குறைப்புகள்
(3) பொதுத்துறைப் பணிகள் (public works)
(4) கச்சாப் பொருள் கொள்முதல்
(5) கூலிகளுக்கு உதவிக் கொடைகள் (subsidies to wages)

அரசாங்கம், தான் வரி வருமானமாகப் பெறுவதற்குமேல் செலவிடும் வகையில், அது வேண்டுமென்றே வரவுசெலவுத் திட்டப் பற்ருக்குறையை மேற்கொள்ளுவதற்கு, இந் நடவடிக்கைகள் அனைத்தும் வழியமைக்கின்றன. இப் பற்ருக்குறையைச் சரி செய்வதற்காக, அரசாங்கம் பொதுமக்களிடமிருந்து கடன் வாங்கினுல், அவ்விதம் கடன் அளிப்பவர்கள், அப் பணத்தைத் தமது சொந்த நுகர்வுக்கோ அல்லது முதலீட்டிற்கோ பயன்படுத்தியிருக்கமாட்டார்கள் என்பது அனுமானிக்கப்படுகிறது. எனவே, அவர்கள் தம்மிடமிருந்த பண இருப்புகளை அரசாங்கத்திற்கு மாற்றுவது, சோம்பி முடங்கிக் கிடந்த பணத்தைச் சுறுசுறுப்புடன் தொழிற்படவைக்கிறது. இதற்குப் பதிலாக, வரவுசெலவுப் பற்ருக்குறையை நிரவுவதற்காக அரசாங்கம் புதுப் பணத்தையும் வெளியிட்டுக்கொள்ளலாம். எப்படி நேரிட்டாலும், மொத்தச் செலவீட்டில் இவற்ருல் அதிகரிப்பு ஏற்படும் என்பது தெளிவு.

1. மலிவுப் பணம் : மலிவுப் பண விகிதம் என்ருல், அரசாங்கம், பணத்தின் கணியத்தை (அளவை) (quantity of money) அதிகரிப்பதன்மூலம், வட்டி விகிதத்தைக் குறைக்கிறது என்பது பொருள். இதைப்பற்றி, 'வட்டி' என்ற அதிகாரத்தில் பின்னர்க் குறிப்பிடுவேன். நீண்ட தவணைக் கடன்களுக்கு உரிய வட்டி விகிதத்தை ஆண்டுக்கு $2\frac{1}{2}$ அல்லது 3 சதவீதத்திற்கும் கீழே வைத்திருப்பது நடைமுறையில் மிகவும் சிரமமானதாகும். எனவே, 'மலிவுப் பணக் கொள்கைக்கு' உரிய வாய்ப்பானது, இதற்கு முன்ருல் வட்டிவிகிதம் எவ்வளவு அதிகரித்திருந்தது என்பதைச் சார்ந்தே அமையும்.

வட்டி விகிதத்தில் குறைப்பு (reduction) ஏற்பட்டால் அது, தொழில்முனைவோர் தாம் முதலீடு செய்வதற்காகக் கடன் வாங்குவதை மேலும் இலாபமுடையதாக ஆக்குகிறது. ஆனுல், எதிர்கால வாணிப நோக்கங்கள் மிகவும் இருளடைந்திருப்பதாகக் கருதப்பட்டால், செலவீட்டின் எதிர்பார்க்கப்படும் அளவும் குறைவாயிருந்தால், அப்பொழுது

வட்டிவிகிதத்தில் எவ்வளவுதான் கணிசமான குறைப்பு ஏற்பட்டு விட்டாலும், அது முதலீட்டு அளவில் மிகுதியான விரிவு ஏற்படுதற்கு உதவி செய்துவிடாது.

1933-ல், கிரேட் பிரிட்டனில் பொருளாதார நிலையில் தொடங்கிய மீட்சிக்கு, வீடுகட்டுதலில் ஏற்பட்ட பெருக்கமே மூலகாரணம்; இது மலிவுப் பண விகிதத்தால் மிகுதியும் ஆக்கம்பெற்றது. மக்கள் தவணை முறையில் தமக்கொரு வீடு வாங்கிக்கொள்ள விரும்பினால், வட்டி விகிதம் குறைவாயிருந்தால், தம் விருப்பத்தை உடனே நிறைவேற்றிக் கொள்ளமுடியும். உதாரணமாக, 5,000 பவுன் மதிப்புள்ள ஒரு வீட்டை 20 ஆண்டுத் தவணைகளில் வாங்குவதென்றால், வட்டிவீதம் 5 சதவீதமாயிருக்கையில், மாதமொன்றுக்கு 33 பவு. 8 ஷி. 9 பென்ஸ் செலுத்த வேண்டும்; வட்டிவிகிதம் 2½ சதவீதமாயிருக்கையில், மாதமொன்றுக்கு 26 பவு. 14 ஷி. 7 பென்ஸ் கட்டினால் போதும். (இத் தொகைகளில் வட்டியும், அசலைத் திருப்பிச் செலுத்தும் அளவும் அடங்கியுள்ளன.)

2. வரிக் குறைப்புகள்: வீடு கட்டுதல், உற்பத்தி நிலையங்கள் (plant) இயந்திரங்கள் ஆகியவற்றை அமைத்தல் ஆகிய முதலீட்டுச் செலவுகள் (**capital expenditures**) மீதும், அல்லது நிலங்களின் அபிவிருத்திக்குச் செய்யப்படும் செலவுகள்மீதும்—இருப்பில் உள்ள சொத்துகளை இடம் மாற்றிக் கொள்வதன்மீது இல்லாமல், புது முதலீடுகளின்மீது—விதிக்கப்படும் வருமான வரிகளில், தாராளமான சலுகைகள் அளித்தால், அது முதலீட்டுக்கு ஆக்கம் தரக்கூடும்.

சமுதாயப் பாதுகாப்பு நிதிக்குப் பங்களிக்கவேண்டுமென வேலையளிப்போன்மீது விதிக்கப்படுவதும், வேலையுடைமைமீதான ஒருவகை வரிதான்; எனவே, அதைத் தற்காலிகமாகக் குறைக்கலாம் அல்லது நீக்கியே விடலாம்.

தற்காலிகமாக குறைக்கப்படுதற்குரிய அல்லது நீக்கப்படுதற்குரிய இதர வரிகளாக, குறைந்தபட்ச வருமானம் பெறும் குழுவினர்மீது சுமத்தப்படுபவற்றைச் சொல்லலாம்; ஏனென்றால், அவர்கள் தம் வருமானம் அனைத்தையும் கிட்டத்தட்டச் செலவழித்துவிடுகிறார்கள். தொழிலாளிகள் சமுதாயப் பாதுகாப்பு நிதிப் பங்குகளைச் செலுத்துவதை நீக்குதல் அல்லது வீட்டு உபயோகப் பண்டங்கள்மீது வாங்குதல் வரி விதித்தல் (**purchase-taxs**) அல்லது வருமான வரிகள் கட்ட வேண்டாமைக்குரிய கீழ்வரம்புகளை உயர்த்துதல் அல்லது வருமான வரிச் சலுகை அளவுகளை உயர்த்துதல் என்பன, அவற்றிற்கு இணையாகச் செலவீட்டிலும் உயர்வு ஏற்படச் செய்யும். ஆனால், உதாரணமாக, மரண வரியில் (**death duties**) குறைப்பு ஏற்பட்டால் அதில் ஒரு

பகுதி சேமிப்பை உயர்த்திக்கொள்ளுவதற்காக வீணுக்கப்படுதல் கூடும் ஒரு பகுதியே உடனடியாகச் செலவீட்டிற்கு வரும்.

3. பொதுத்துறைப் பணிகள் : மலிவுப் பண விகிதம் அல்லது வரிக் குறைப்புகள் அளிக்கும் ஊக்கத்திற்குப் (தூண்டுதலுக்கு) பொது மக்கள் போதுமான அளவு இணங்காது போகலாம்; அப்பொழுது, அரசாங்கமே, மிகுதியான செலவீடுகள் ஏற்படுவதற்கு வழியமைக் கிறது. எவ்வாறெனில், சாலைகளைச் செப்பனிடுதல் அல்லது துறை முகங்கள், விமானத்தளங்களைச் சீராக்குதல், தேசீயமயமாக்கப்பட்ட தொழில்களைப் புதுமைப்படுத்துதல், புதிய கல்வி நிலையங்கள், மருத் துவமனைகள், புற நகர்கள் (satellite towns) ஆகியவற்றை அமைத் தல் ஆகிய பொதுப்பணிகளை நிறைவேற்றுவதற்காகச் சாதனங்கள் வாங்குதற்கும், கூலிகள் கொடுத்தற்குமாக நிறையப் பணத்தை அரசாங்கமே செலவிடலாம்.

பொதுப்பணிகளைச் செய்வதென்றால் முன்கூட்டியே திட்டமிடுதல் வேண்டும். மந்தநிலை அச்சுறுத்தும்வரை ஒத்திப்போடக்கூடிய தகுதி யான உத்தேசத் திட்டங்களின் (projects) தொகுதி இருத்தல் வேண்டும். இந்த உத்தேசத் திட்டங்களை இயன்றவரை திறமையுடனும், மலிவுடனும் செயல்படுத்துவது விரும்பத்தக்கது. ஆனால், இத் திட்டங் களில் ஈடுபடுத்தப்பட்டுள்ள தொழிலாளர்களில் சிலர் திறப்பாடற்றவர் களாயிருப்பதால், அவற்றின் செலவுகள் அதிகப்படலாம்; அப்படிச் செலவு மிகுந்தாலும், சமுதாயத்தின் மொத்தச் செலவீட்டில் ஏற்படும் பெருக்க உயர்வின் (cumulative increase) காரணமாக, வேலையற்ற வர்களைத் தனியார் துறையிலும் பொதுத்துறைப் பணிகளிலும் கிரகித் துக்கொள்ளுவதிலும், மீட்பு நிலையை ஏற்படுத்துவதிலும் அத் திட்டங்கள் வெற்றியடையுமானால், சமுதாயம் முழுவதற்குமே நிகர வருமானம் ஏற்பட்டிருப்பதை அவை குறிக்கும்.

4. கச்சாப்பொருள் கொள்முதல் : தேக்க காலத்தில், பெரும் பாலான கச்சாப்பொருட்களுக்குரிய தேவையில் குறைவு ஏற்படுகிறது. அவற்றின் விலைகள் அடிக்கடி தலைகுப்புற விழுகின்றன. இச்சமயத்தில் அரசாங்கம் தலையிட்டு, அவற்றில் கணிசமான அளவைக் கொள்முதல் செய்து கிடங்குகளில் வைத்துக்கொள்ளவேண்டும் (இதன்மூலம் அப் பொருள்களின் உற்பத்தியாளர்கள் செலவிடுவதற்குப் போதிய பணத்தை அளிக்கமுடியும்); பின்னர் பொருளாதார மீட்சிநிலை ஏற் பட்டவுடன் இப் பொருள்களை விற்றுவிடவேண்டும். இங்ஙனம் செய்யும் கொள்முதல்களால் அரசாங்கத்திற்கு இலாபமும் கிட்டக்கூடும். என்று லும், முன்னணியில் உள்ள அரசாங்கங்கள் அனைத்தும், இத்தகைய 'கொள்முதல்' கொள்கையைப்பற்றிய முழு விபரங்களையும் தமக்குள்

நன்கு ஆலோசித்து, எந்த வழியைத் தமக்குள் பின்பற்றுவது அல்லது பல்வேறு பண்டங்களையும் சேர்த்து வைக்கும், 'இடை நிவாரணச் சேமிப்பு'களில் (buffer stock) அனைவரும் கலந்துகொள்ளவேண்டுமா என்பதையெல்லாம் தீர்மானித்துக்கொள்ளுதல் விரும்பத்தக்கது.

5. கூலிகளுக்கு உதவிக் கொடைகள் : தேவைக்கும், அதிகப் படியான தொழிலாளர்களை வேலைக்கு அமர்த்திக்கொள்ளும் முதலாளி கட்கு அரசாங்கம் ஓர் உதவிக் கொடையை அளித்து உதவலாம். இவ் விதம் அதிகப்படியாகச் சேர்க்கப்பட்ட தொழிலாளிக்குச் செலுத்தப் பெறும் கூலிகளின் விகிதாசாரத்தில் இவ்வுதவிக் கொடைகள் நிர்ணயிக் கப்பெறும். பொருளாதார மீட்சி ஏற்படத் தொடங்கியதும், இவ்வுதவிக் கொடைகள் குறைக்கப்படும் ; பின்னர் நிறுத்தப்படும்.

இவ்வுதவிக் கொடை எல்லா வேலை அளிப்போருக்கும் கொடுக்கப் படலாம் ; அல்லது அரசாங்கத்தால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட குறிப்பிட்ட சில துறைகளில் உள்ள வேலையுடைமைக்கு மட்டும் வழங்கப்படலாம். இவ் விதம் வழங்கும்பொழுது மோசடி ஏற்படாத வகையில் போதிய கவனம் செலுத்தவேண்டும். அதிலும் குறிப்பாக, சிறு வேலையளிப்போர்கள், சம்பளப் பட்டியலில் தமது குடும்பத்தவர்களையும் சேர்த்து எழுதிக் கொள்ளுமாறு தூண்டப்படுவார்கள் ; அவர்கள் முன்னர் செய்த அளவு பணிகளை இப்பொழுது அவ் வேலையளிப்போர் பெற மாட்டார்கள் ; மேலும், அக் குடும்பத்தவர்கட்கு உண்மையில் கூலி போய்ச்சேராது.

கூலிகட்காக உதவிக் .கொடைகள் அளிப்பது சிறந்தது என விவாதிப்பதற்கு ஒரு காரணம் உள்ளது. அதாவது, இக் கொடைகள் நேரடியாகத் தமது இலக்கைச்—(முழு வேலையுடைமை)—சென்றடையும் நோக்கத்துடன் செயல்படுகின்றன. தனியார்துறைகளில் வேலையுடை மையை அதிகப்படுத்தவும் இது கருதுகிறது ; ஏனென்றால், பள்ளங்களை வெட்டுதல், மண்கொட்டி நிரப்புதல் முதலிய பொதுத்துறைத் திட்ட வேலைகளில் உள்ள தொழிலாளர்களைவிட தனியார்துறையில் உள்ள தொழிலாளர்கள் மிகுந்த திறமையும், மிகுந்த மதிப்பும் உடைய பணி களைச் செய்யக்கூடும் என்று எண்ணப்பட்டது.

இங்ஙனம் பொருளாதார மந்தநிலையை நிவர்த்திப்பதற்காக மேற் கொள்ளப்பெறும் எல்லா மாற்று முறைகளிலும் இடர்ப்பாடுகளும் ஆபத்துகளும் நிறைந்துள்ளன.

மீட்புநிலை வலுப்பெறத் தொடங்கியதும், அம் மாற்றுமுறைகள் கொஞ்சம் கொஞ்சமாகப் பின்னிடுதல்வேண்டும். வட்டி விகிதங்கள் உயர்த்தப்பெறுதல்வேண்டும் ; வரிச் சலுகைகளை நிறுத்திவிடுதல் வேண்டும் ; சில பொதுத்துறைப் பணிகளை மூடிவிடுதல்வேண்டும் ;

கிடங்குச் சேமிப்பிலிருந்து சில கச்சாப்பொருள்களை வெளியேற்றி அங்காடிகட்கு அனுப்புதல்வேண்டும்; கூலிகட்கு அளிக்கப்படும் உதவிக் கொடைகள் குறைக்கப்படுதல்வேண்டும்; ஆனால், மீட்சிப் போக்கைத் தடை செய்யுமாறும், மீண்டும் மந்தநிலையைக் கொண்டு வராமலும் இங்ஙனம் மாற்றுமுறைகளைக் குறைத்துக் கொள்ளுதல் என்பது நடைமுறையில் எளிதில்லை. 1938-ல் அமெரிக்காவில் இந்நிலை ஏற்பட்டது. மந்தகாலத்தில் பொதுத்துறைச் செலவுகள் மிகவும் உயர்ந்துவிட்டன. 1937-ல், வேலையின்மை, இப்பொழுதும் 7 மில்லியன் களுக்குமேல் இருந்தாலும், 1933-ல் 12 மில்லியன்கட்கும் மேலாக இருந்ததிலிருந்து, குறைக்கப்பட்டது; தேசீய வருமானம் பெருகிக் கொண்டிருந்தது; மீட்சிக்காலம் கைகூடி வருவதுபோலத் தோன்றியது. ஆனால், பொதுத்துறைச் செலவுகளில் ஏற்பட்ட குறைப்பு, வேலை யின்மையில் உயர்வுக்கும், தேசீய வருமானத்தில் வீழ்ச்சிக்கும் வழி யமைத்துவிட்டது; மீண்டும் 1939-ல் பொதுத்துறைச் செலவுகளை உயர்த்தியதன்மூலமாகவே, பொருளாதாரத்துறையில் மீண்டும் ஏறுமுக நிலையை ஏற்படுத்த முடிந்தது.

பொருளாதாரத் தேக்கநிலை ஏற்பட்டால், அரசாங்கம் மேற்குறித்த முறைகளைச் செயல்படுத்தக்கூடுமென்று தொழில் முனைவோர்கள் எதிர்பார்ப்பதாக வைத்துக்கொள்ளுவோம். தேக்கநிலை ஏற்பட்டால், குறைந்த வட்டி விகிதத்தில் கடன் வாங்கமுடியும் என்றும், வரிச் சலுகைகளைப் பெறமுடியுமென்றும், திரும்ப வேலைக்கு அமர்த்திக் கொள்ளும் தொழிலாளர்கட்குக் கொடுக்கும் கூலிகளுக்கு நிகராக உதவிக் கொடைகளைப் பெறலாமென்றும் நம்புவார்கள். இந்த நம்பிக் கைக்கு ஆட்பட்டவர்கள், தேக்கநிலை அண்மையில் வரக்கூடும் என்று கருதுகையில், தாங்கள் முதலீடு செய்வதைத் தள்ளிப்போட்டுவிடுவார் கள்; சில தொழிலாளர்களையும் வேலையிலிருந்து விலக்கிவிடுவார்கள். அவர்களது இத்தகைய நடவடிக்கைகள் தேக்கநிலை வருகையை இன் னும் துரிதப்படுத்தும்; தேக்கநிலை வராமலேபோகக்கூடிய வாய்ப் பிருந்தாலும் இவர்கள் தமது நடவடிக்கைகளால் அதைக் கட்டாயம் வரச்செய்துவிடுவார்கள்.

நிகரக் கூடுதலான முதலீட்டிற்கே, பெருக்கி (multiplier) பொருந்துகிறது. உதாரணமாக, பொதுப்பணித் துறைகளில், ஏற்படக் கூடிய அதிகப்படியான முதலீடுகள், குறைந்துபோன தனியார் முத லீடுகளால் பேரளவிற்கோ அல்லது சிறிய அளவிற்கோ தள்ளிப்போடப் படுதல்கூடும்; பிந்தியது, முந்தியதன் விளைவாக ஏற்பட்டிருக்கக் கூடும். அரசாங்கத்தால் பின்பற்றப்படும் கொள்கைகள், வணிகச் சமூகத்திற்குச் 'சிறப்பில்லாதது' போலத் தோன்றினால், அது புதிய தனியார் முதலீடுகளால் பெறக்கூடிய இலாபங்களைப்பற்றி நிரந்தர

மின்மையை உண்டாக்கிவிடும்; மேலும் விலைகளை உயர்த்தவும் முற்படும். இதன் விளைவாகத் தனியார் முதலீடுகள் பின்வாங்க நேரிடும். 1930ஆம் ஆண்டுகளில், அமெரிக்க நாட்டின் 'புதுச் சுமத்தல்' (new deal) காலத்தில் இந்நிலை ஏற்பட்டது. அரசாங்கம் மிகுதியான பற்றுக்குறைகட்கு உள்ளாகியது; அவை ஓரளவு வேடிக்கையான வழிகளில் பயன்படுத்தப்பெற்றன—குறைவாக உற்பத்தி செய்யும்படி உழவர்கட்குப் பணம் கொடுக்கப்பட்டது; சமுதாயப் பாதுகாப்புக் காரியங்கட்காக 'சம்பளப்பட்டியல் வரி' (poyroll taxes) விதித்தல், அதிகப்படியான குறைந்தபட்சச் சம்பளம் அளிக்கச்செய்தல் முதலிய தனியார் துறைக்குச் சாதகமற்ற பல வழிகளை அரசாங்கம் மேற்கொண்டது. இவற்றின் விளைவாகத் தனியார் முதலீட்டளவுகள் குறைந்தன.

மிகுதியான பொதுத்துறைச் செலவுகளுக்கு நிதி அளித்தற்காகப் புதுப் பணத்தை ஆக்கினுல், அது முழு வேலையுடைமை நிலையை நாட்டில் ஏற்படுத்தும் முன்னரே பணவீக்கம் ஏற்பட வகைசெய்துவிடும். ஏனென்றால், தொழிலாளர் இடப்பெயர்வு செம்மையாக நடப்பதில்லை. சில காலத்திற்குப் பின்னர், திறப்பாடுடைய தொழிலாளர்கள் போதிய அளவிற்குக் கிடைக்கமாட்டார்கள், அல்லது குறிப்பிட்ட மாவட்டங்களில் வேலைக்கு ஆள் கிடைப்பதில் பொதுவான பற்றுக்குறை ஏற்படும். இவை 'இடர்ப்பாடான நிலையை' உண்டாக்கித் தொழில் விரிவைக் குலைக்கும். ஆனுல், செலவீட்டின் மொத்தப் பரிமாணத்தில் ஏற்படும் உயர்வு, கூலிகளை உயர்த்துவதுடன், கச்சாப் பொருள்களின் விலைகளையும் உயர்த்தக்கூடும். இவற்றின் விளைவாகத் தனியார் முதலீட்டிற்கும் அது தடையாக இருத்தல்கூடும்.

பெரும்பாலான நாடுகள், தமது விருப்பச் சேமிப்புகளின் (voluntary saving) அளவுகளில் இன்னும் கணிசமான உயர்வு பெற பெறவேண்டியதிருக்கிறது. நீண்டகாலப் போக்கில், இந்த வழியின் மூலமே, தமது மூலதனத்தைப் பெருக்கி, அதன் வழியாக ஒவ்வொரு தொழிலாளிக்கும் உரிய உற்பத்தி அளவையும் உயர்த்திக்கொள்ள அந்நாடுகளால் முடியும். என்றுலும், தேக்கநிலை எனப்படும் தலைகீழ்ப் பொருளாதாரத்தில், முதலீடு குறைவாயிருப்பதால், சேமிப்பு முயற்சியைக் குன்றச்செய்தல்வேண்டும். ஆனுல், சாதாரணக் காலங்களில் இது மிக மோசமான பிரச்சாரமாகக் கருதப்படும். தேக்க காலத்தில் மக்கள் தாராளமாகச் செலவழிக்க வேண்டுமென்றும், அப்படியின்றிச் சேமித்துவைக்க முற்பட்டால், அதனுல் தேக்கநிலை இன்னும் மோசமாகுமென்றும் மக்களிடம் சொன்னுல் (அது சரியான கூற்றுதான்) தேசீய சேமிப்பு முயற்சிகள் எவ்வாறு வெற்றியுற முடியும்?

கடுமையான தேக்க காலத்தில்கூட, தனியார் சேமிப்புகளைக் குன்றச்செய்வதற்கு அரசாங்கம் எவ்வித முயற்சியும் மேற்கொள்ளக்

கூடாது என்று எண்ண நேர்ந்திருப்பதால்தான், இக் குறிப்பு எனக்கு மிகவும் முக்கியமானதாகத் தோன்றுகிறது. இதற்குப் பதிலாக சேமிப்பு முயற்சிகளை அரசாங்கம் இன்னும் ஊக்குவிக்கவேண்டும்; அரசாங்கம் வரவுசெலவுத் திட்டப் பற்றுக்குறைமூலமாகப் பொதுத்துறைச் சேமிப்புகளைக் கலைத்துவிட்டுத் தனியார் சேமிப்பிற்கு ஆக்கம் தருதல் வேண்டும்.

சிறந்த கொள்கை யாதெனில், பொருளாதாரத் தேக்கநிலை ஏற்படாமலே தடுத்துவிடுதல் வேண்டும்; அல்லது வணிகச் சுழலின் உயர்வு தாழ்வுகளை மென்மைப்படுத்துவதன்மூலம், ஒருவேளை தேக்கநிலை ஏற்பட்டாலும் அதன் கடுமை குறையும் வகையிலும், குறைந்த காலமே நீடிக்கும் வகையிலும் அரசாங்கம் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும். தேக்கநிலை எவ்வளவிற்குத் தலைவிரித்தாடுகிறதோ அவ்வளவிற்கு அரசாங்கத்திற்குத் தலைவலி மிகும்; செழிப்புநிலை எவ்வளவிற்குப் பெரிதாயிருக்கிறதோ அவ்வளவு பெரிதாக அதைத் தொடர்ந்து வரும் மந்தநிலையும் இருக்கும்.

தனியார்துறைப் பொருளாதார அமைப்புடைய ஒரு நாடு, உலக மந்தநிலையினின்று தான்மட்டும் தனித்துத் தப்பித்துக்கொள்ள வேண்டுமென்று முயன்றால், அது சாத்தியப்படாது. இந்த நாடு தனது ஏற்றுமதிகளையே சார்ந்து வாழ்ந்தால், இதர உலக நாடுகளின் கருணையை நம்பியே இது வாழவேண்டும். வணிகச் சுழல் ஏற்படாமல் தடுக்க வேண்டுமானால், எல்லாப் பெரிய நாடுகளும், தம் நாடுகளில், உயர்ந்தபட்ச, நிலையான வேலையுடைமையை ஏற்படுத்தியிருக்க வேண்டும். தமது இறக்குமதிகளில் கணிசமான குறைப்புச் செய்து கொள்வதைத் தவிர்க்கவேண்டும். உதாரணமாக, அமெரிக்க நாட்டில் இன்றொரு கடுமையான மந்தநிலை ஏற்படுகிறதென்றால், தனது இறக்குமதிகளைக் குறைத்துக் கொள்ளுவதன்மூலம், இதர நாடுகட்கும் இந்த நிலை பரவுமாறு செய்ய அதனால் இயலும். இம்மாதிரி நிலை ஏற்பட்டால், ஒரு நாடு, தனது இறக்குமதி அளவுகளில் செய்துகொண்ட குறைப்புக்குச் சமமான ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை, அதற்கென ஏற்படுத்தப்பட்ட நிதியில் செலுத்தவேண்டுமென்றும், அப் பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளின் செலவீட்டு அளவுகள் குறையாமல் பேணிவர இந்த நிதி உதவுமென்றும், அண்மையில் ஒரு கருத்தொன்று தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

வணிகச் சுழலின் போக்கை மென்மைப்படுத்துவதற்கு இன்னொரு வழியும் உள்ளது. பணவீக்கக் காலத்தில் மட்டுமே தொடர்ந்திருக்கக் கூடிய பொதுவான மிகை முதலீட்டிற்கு (over investment) இடம் தராமல், முதலீட்டின் அளவுகளை எவ்வளவு பேணமுடியுமோ அவ்வளவு

உயர்ந்த நிலையில் பேணிவருவது அவ் வழியாகும். இதை நேரடிக் கட்டுப்பாடுகள்மூலமாகச் செயலாற்ற முடியும். கிரேட் பிரிட்டனில், மூலதன வெளியீட்டுக் குழு (Capital Issues Committee) என ஒன்று உள்ளது. தொழில் முனைவோர், புதிய பங்குகள் அல்லது ஈடுகளை (debentures) வெளியிட்டுப் பொதுமக்களிடமிருந்து கணிசமான பணத்தைக் கடனாகப் பெறுவதென்றால், இக் குழுவின் ஒப்புதலை அவர்கள் முன்கூட்டியே பெற்றுக்கொள்ளவேண்டும். சில சாதனங்களை, எஃகு முதலிய பொருள்களை வாங்குவதென்றால், அவற்றைப் பகிர்ந்தளிப்பதற்கு அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு உள்ளது; புதிய தொழில் நிறுவனங்களை ஏற்படுத்துவதென்றால், அரசாங்கத்திடம் முன்கூட்டியே லைசென்சு (உரிமம்) பெறுதல்வேண்டும். மிகை முதலீடு ஏற்படாமல் தடுப்பதற்கு உரிய இன்னொரு மாற்று வழியும் உள்ளது; இதன்படி, வட்டி விகிதங்களை உச்சநிலையிலேயே வைத்திருந்தால் முதலீட்டை ஓரளவிற்குக் குறைக்க முடியும் என்று கருதப்படுகிறது. மோசமான பொருளாதாரச் சூழ்நிலை அச்சுறுத்தும்பொழுது, மலிவுப் பணவிகிதக் கொள்கையை ஆற்றலுடன் செயற்படுத்த இது உதவும். முதலீட்டை நேரடியாகக் கட்டுப்படுத்துவது பாரபட்சப் போக்கிற்கு இடம் தரும்; எந்தவிதமான முதலீடுகளை அனுமதிப்பது, எவற்றை அனுமதிப்பதில்லை என்பதை அரசாங்கம் தீர்மானிக்க வேண்டியதிருக்கிறது. எந்தவிதமான முதலீடு சமுதாயத்திற்கு மிகுந்த நலம் தரக்கூடியது என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்குத் தொழில் முனைவோரைக்காட்டிலும் அரசியல்வாதிகளும், அரசியல் அதிகாரிகளும் தகுதியுடையோரா என்பதைப் பொறுத்தே இந்த நேரடிக் கட்டுப்பாடுகளின் அனுகூலத்தையும் நிர்ணயிக்க முடியும்.

நிவாரணச் சேமிப்புகளில் கச்சாப் பொருள்களை சேர்த்துவைப்பதன்மூலம் அவற்றின் விலைகளை ஓரளவு நிலையாகப் பேணிவர முற்படலாம்; அப் பொருள்களின் விலை அளவுகள் உயர்ந்தால், சேமிப்பிலிருந்து கச்சாப் பொருள்களை விற்பனைக்குக் கொணர்ந்து விலைகளைக் குறைக்கலாம்; விலை அளவுகள் மிகவும் குறைந்தால், அங்காடியிலிருந்து அவற்றைக் கொள்முதல் செய்து, சேமிப்பை உயர்த்திக்கொள்ளலாம். இவ்விதம் செய்வதால் அவற்றின் விலைகளை ஓரளவு நிலைப்படுத்த முடியும். அப் பொருள்களுக்கு உரிய உச்சநிலை விலையையும், நடப்பு விலையையும் (floor prices) செயல்முறைக்குத் தக்கபடி நியாயமாக நிர்ணயிக்கவேண்டும். அப் பொருள்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய எதிர்கால அளிப்பு, தேவை ஆகிய நிலைகளின் அடிப்படையில், அவ்வப்போது ஏற்படும் சூழ்நிலை மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப அவற்றின் விலைகளிலும் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துதல் வேண்டும்.

பணவீக்கம், கடன் வாங்குவோர்க்குச் சாதகமாக இருந்து, மிகை முதலீட்டிற்கு வழியமைத்துவிடுகிறது. இப் பணவீக்கத்தைத் தடுப்ப

தற்குப் பல்வேறு முறைகள் தேவைப்படுகின்றன; செலவீட்டுச் சக்தியின் மிகைப்போக்கை வற்றச் செய்வதற்குப் போதுமான அளவில் கடுமையான வரிகளை விதிப்பது ஒரு முக்கியமான வழி. அரசாங்கம் தனது வரவுசெலவுத் திட்டத்தை ஒவ்வோர் ஆண்டும் சமநிலையில் வைத்துக்கொள்ள வேண்டும் என்று வற்புறுத்தும் கொள்கையானது, நாட்டில் உயர்ந்தபட்ச, நிலையான முழு வேலையுடைமையைப் பேணி வருவதற்காக வணிகச் சுழலை மென்மையாக இயங்கவைக்க வேண்டுமென்ற கொள்கையுடன் இணக்கமுற அமைவதில்லை. அரசாங்கம் பற்றுக்குறை வரவுசெலவுத் திட்டமிட்டு, வரிக் குறைப்புகளை மிகுதியாகச் செய்கையில், மாற்று வழிகள் தேவைப்படமாட்டா. என்றாலும், இவ்விரண்டுமே தேவைப்படலாம். வணிகச் சுழலின் ஏற்றஇறக்கங்களைக் குறைப்பதற்காக, இரண்டாவதாகச் சொன்னவற்றை வளமான காலங்களிலும், முதலில் சொன்னவற்றை மோசமான காலங்களிலும் பயன்படுத்திக்கொள்ளலாம். ஓர் அரசாங்கம், வளமான காலத்தில் தனது வரவுசெலவுத் திட்டத்தில் உபரி நிலையைப் பெற்றுவிட்டால், அது மோசமான காலத்தில் தனது வரவுசெலவுத் திட்டத்தில் பற்றுக்குறை நிலையடைந்தாலும், அதன் கொள்கையிலும் செலாவணியிலும் மக்களுக்குள்ள நம்பிக்கை நிலையாகப் பேணப்படும். ஒரு வளமான காலத்தில், தராதரமாக உயர்ந்தபட்ச வரிகளையும் வட்டி விகிதங்களையும் ஏற்படுத்தி அதைக் குன்றவைத்தால், அவ் வளமான காலத்தைத் தொடர்ந்துவரும் மந்தகாலம் மென்மையுடையதாகவும், குறைந்த காலமே நீடிப்பதாகவும் இருக்கலாம்; ஒருவேளை அது வராமலும் போய்விடலாம்.

அரசாங்கங்கள் உபரி நிலையைக் கட்டி எழுப்பிவருகையில், வரிகளைக் குறைக்கவேண்டுமென 'மக்கள் கோரினால், அதை மறுப்பதற்கு உரிய திராணி அரசாங்கங்களிடையே இருக்க வேண்டும். வட்டி விகிதங்கள் குறைந்துவிடாமல் பேணிவருதல் வேண்டும்; இவ் விகிதங்கள் தேசியக் கடன்கள்மீதும் சார்ந்தாலும் அதைப்பற்றிக் கவலைப்படக் கூடாது. அங்காடிச் சூழ்நிலையைப் பயன்படுத்திக் கொண்டு, தமது கச்சாப் பொருள்களுக்கு எவ்வளவு முடியுமோ அவ்வளவு உயர்ந்தபட்ச விலைகளைப் பெற விரும்பும் உற்பத்தியாளர்களின் போக்கை, அரசாங்கம் கடுமையாக எதிர்க்க வேண்டும். இத்தகைய பலருக்குப் பிடிக்காத கொள்கைகளை வளமான காலத்தில் செயலாற்றிவிடக்கூடிய தைரியம் அரசாங்கங்களுக்கு இருக்குமானால், பெரிய மந்தநிலை மீண்டும் பரவுவதிலிருந்து உலக நாடுகள் அனைத்தையும் காக்க அவற்றால் முடியும் என்று கருதலாம்.

பன்னாட்டு வாணிகம்பற்றிய ஒரு குறிப்புடன் இப் பகுதியை முடிக்கின்றேன். பன்னாட்டு வாணிகத்தினால் ஒரு 'நாடு நீண்ட காலக்

கெடுவில் பயன் அடைகின்றது. உதாரணமாக, கிரேட் பிரிட்டன், தனது 50 மில்லியன் மக்களுடைய இப்போதைய வாழ்க்கைத்தரத்தை இதைப்போலவே பேணிப் போற்றிவரவேண்டுமானால், அது தனக்கு வேண்டிய உணவுப் பண்டங்கள், கச்சாப் பொருள்கள் முதலிய வற்றைப் பெரும் அளவிற்கு இறக்குமதி செய்துகொள்ள வேண்டும். இந்த இறக்குமதிகள் இல்லாமல், பிரிட்டனால் தனது வாழ்க்கைத் தரத்தை இன்றுபோல் பேணிவர முடியாது. 'ஆனால், தேக்க காலத்தில் மேற்கொள்ளவேண்டிய கொள்கை, சேமிப்பிற்குக் கையாண்டதைப்போல, தலைகீழான ஒன்றுபோலத் தோன்றும். இறக்குமதிகட்காகச் செலவிடப்படும் பணம், உள்நாட்டில் எவ்வித வேலையுடைமையையும் உண்டாக்குவதில்லை; எனவே, இதைப் பெருக்கியில் ஏற்பட்டுள்ள கசிவு (leak) என்றே சொல்லவேண்டும். ஆகையால், இறக்குமதிகளைக் கட்டுப்படுத்திக்கொள்வது நல்லதல்லவா? இறக்குமதிகளைக் கட்டுப்படுத்தப் பல முறைகள் உள்ளன. இறக்குமதி செய்வதற்குரிய ஒவ்வொரு பண்டத்தின் மொத்த அளவையும் ஓர் எல்லையில் வரையறைப்படுத்தலாம்; அல்லது இறக்கு மதித் தீர்வைகளை உயர்த்தலாம்; அல்லது, தேசியச் செலாவணியின் மாற்று மதிப்பைக் குறைப்பதன்மூலம், இறக்குமதிச் செலவுகளை உயர்த்திவிடலாம்.

தேக்க காலத்தில் பெரும்பாலும் இக் கொள்கை மேற்கொள்ளப் பெறுகிறது. ஆனால், எனக்கு இது புத்திசாலித்தனமான கொள்கை யாகப் புலப்படவில்லை. ஒரு நாட்டில் இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்து வதால், அவ்விறக்குமதிகள் எங்கிருந்து வருகின்றனவோ அந்த நாடு களில் இதனால் இடர்ப்பாடுகள் நேருகின்றன என்பதை முன்னரே பார்த்தோம். இங்ஙனம் ஏற்படும் இடர்ப்பாடுகள், விரைவில் உலகெங்கும் தேக்க நிலையைச் செறிவாக்கிவிடுகின்றன. நடை முறையில், பதிலுக்குப் பதில் பழிவாங்கும் உணர்ச்சி இதர நாடு களிடையே ஏற்பட இது வழியமைக்கக்கூடும். 'நீங்கள் எங்களது பண்டங்களைத் தள்ளினால், நாங்கள் உங்களது பண்டங்களைத் தள்ளு கிறோம்' என்ற எதிர்நடவடிக்கைகள் கிளைக்கும். இவை ஏற்றுமதித் துறைத் தொழில்களைக் கடுமையாகப் பாதிக்கும். எனவே, புத்திசாலித் தனமான முறை யாதெனில், இதற்கு நேர் எதிரான மாற்று வழியை மேற்கொள்ளுவதுதான். உலக முன்னணி நாடுகள் அனைத்தும் ஒன்றாகச் சேர்ந்து, உலக வாணிகத்தின் மொத்தப் பெருக்கத்தைப் பேணிவரவும், அதன்மூலம் தேக்க நிலையைத் திருத்தியமைக்கவும் ஒருமித்த முயற்சிகளை மேற்கொள்ளவேண்டும்.

24. முதலாளித்துவத்தின் நிறையும் குறையும்
(The Merits and Defects of Capitalism)

1. முன்னுரை

இதுவரை நாம் மேற்கொண்டிருந்த விவாதங்களை முடித்துவைப்பதற்காக, மேலே உள்ள தலைப்பில் ஓர் அதிகாரம் இப்போதைய நிலையில் தேவைப்படுகிறது. ஆனால், பொருளாதார இயலுக்கு முன்னுரையாகச் சில விளக்கங்களைத் தருவதையே நோக்கமாகக் கொண்ட இதுபோன்ற ஒரு நூலில், முதலாளித்துவத்தின் நிறை குறைகளைப்பற்றிய முழு விளக்கங்களையும் ஆய்ந்தறிதல் என்பது சாத்தியமில்லை. நம்மை எதிர்நோக்கியுள்ள இம் முதலாளித்துவப் பிரச்சினை, இந்தச் சகாப்தத்திலேயே கருத்து வேறுபாடுள்ள மிகப் பெரிய பிரச்சினையாகும்; எனவே, இதில் இடர்ப்பாடுகள் ஏற்பட்டால் அது மூன்றும் உலகப் பெரும்போருக்கே வழியமைத்துவிடக்கூடும். இப் பிரச்சினையே, 'கொள்கைப் பிணக்கம்' (conflict of ideologies) என்று இப்பொழுது அழைக்கப்படுகிறது—அதாவது, மேற்கு நாடுகளின் இலட்சியங்களினது வாழ்க்கைமுறைகட்கும், இரும்புத்திரை நாடுகளின் இலட்சியங்களினது வாழ்க்கைமுறைகட்கும் இடையே ஏற்பட்டுள்ள கைகலப்பே இக் கொள்கைப் போர்!

முதலாளித்துவம் என்பது தன்னளவில் நல்ல ஒரு முறையா அல்லது மோசமான ஒரு முறையா என்று விவாதிப்பதில் பயன் ஏதும் விளையாது. முதலாளித்துவத்தை நீக்கிவிட்டு, அதன் இடத்தில், அதைவிடச் சிறந்த ஒன்றை அமைக்க முடியுமா என்பதுதான் இன்றுள்ள நடைமுறைக் கேள்வி. ஆனால், அவ்விதம் அமைத்தற்குரிய பல்வேறு மாற்று வழிகளை ஆராய்ந்துபார்க்கையில், நடைமுறை சாத்தியமான ஒரே மாற்று வழியாக நமக்குத் தோன்றுவது சர்வாதிகார அரசமைப்பேயாகும் (totalitarian state).

எங்கோ ஒரு தீவில் அல்லது ஒதுக்கப்பட்ட ஒரு மாவட்டத்தில் தனித்து வாழும் ஒரு சிறிய சமுதாயத்தால்மட்டுமே, புராதன முறைப்

பொதுவுடைமையை (primitive communism) நடைமுறையில் பின்பற்ற முடியும். அச் சமுதாய மக்கள், தமக்குள் ஏற்படும் சிக்கல் களையெல்லாம் உடனடியாகக் கூடி விவாதித்துத் தீர்த்துக்கொள்ளக் கூடிய அளவில், எண்ணிக்கையில் குறைந்திருந்தால், அவர்களால் எந்தவிதமான அரசியல் அமைப்பையும் தவிர்த்துக்கொள்ள இயலும். அவர்கள் தமது செல்வத்தையெல்லாம் பொதுவாக்கிக்கொள்ள முடியும்; 'திறமைக்கேற்ப உழைத்துத் தேவைக்கேற்பப் பெறுதல்' (from each according to his ability, to each according to his need) என்ற கொள்கையை அப்படியே பின்பற்ற முடியும்.

ஆனால், பல இலட்சக்கணக்கான மக்களுடன், புதிய இயந்திரத் துறைப் பாங்குகளைப் பின்பற்றும் சமுதாயமாக இருந்தால், அதனால் தனது பிரச்சினைகளைக் குழு விவாதங்களின்மூலம் கூடிப்பேசி அவ்வப் போது தீர்த்துக்கொள்ள முடியாது. தான் என்ன வேலையைச் செய்வது, எதை உற்பத்தி செய்வது, எந்த உற்பத்தி முறையை மேற் கொள்வது என்பதையெல்லாம் ஒவ்வொரு தனிநபரும் எவ்வாறு உணர முடியும்? அதற்கு இரு வழிகள் உள்ளன: ஒன்று, தனிச் சொத்துரிமை, தொழில் உரிமை ஆகியவற்றின்மீது அமைக்கப்பட்ட ஒரு பொருளாதார முறை. இதில், மக்கள் மிகுதியாக விரும்பும் பண் டங்களை ஆக்குதல், பணிகளை அளித்தல், அவற்றைத் திறம்படச் செயலாற்றுதல் ஆகிய ஊக்கிகளை (incentives) விலைமுறைகளின் மூலமாக அளித்தல் வேண்டும். இரண்டாவது, அரசாங்கத் தலையீடு; இதில் எல்லாப் பொருளாதார நடவடிக்கைகளையும் அரசாங்கமே ஆணை யிட்டுக் கட்டுப்படுத்துதல் வேண்டும்.

சோவியத் ருஷ்யாவின் இந்த முறையை ஆதரிப்பவர்கள், உற்பத்தித் துறையில் தனியார் சொத்துரிமை அனுமதிக்கப் பட்டால், அது இலாபம் பெறவேண்டுமென்ற நோக்கமுடைய உடைமையாளர்கள், பொதுமக்களைச் சுரண்டித் தாம் மட்டும் கொழுக்கவே வழிசெய்யும் என்று நம்புகிறார்கள். சமுதாயம் முழுவதற் குரிய நலத்தை உண்டாக்கும் வழியிலேயே உற்பத்திமுறை பயன் படுத்தப்படும் என்று உறுதி பெறுதற்கும், அவ்விதம் உற்பத்தி செய்யப்படுவன, அவற்றை ஆக்கும் அனைவரிடமும் பரவலாகப் பகிர்வு செய்யப்படுதற்கும் உரிய ஒரே வழி, அரசாங்கமே எல்லா உற்பத்திச் சாதனங்களையும் நிருவகித்துப் பொருளாதார நடவடிக்கைகளைச் செயற் படுத்துவதுதான் என்று அவர்கள் நம்புகிறார்கள்.

தொழில் செய்ய உரிமை வேண்டும் என்பதை ஆதரிப்பவர்கள், தனி நபர்களின் உரிமைகளையும் சுதந்திரத்தையும் மதிக்கிறார்கள். மக்கள் தமது கருத்துகளை வெளியிடுதற்கும், பிறருடைய அபிப்பிரா

யங்களைக் கேட்பதற்கும், தாம் விரும்பும் வகையில் தம் வாழ்க்கை முறையை அமைத்துக்கொள்ளவும் உரிமை இருக்கவேண்டும் என்று அவர்கள் விரும்புகிறார்கள். சோவியத் ருஷ்யாவில் உள்ளதுபோலவோ, அல்லது 'ஜார்ஜ்' ஆர்வெல்லின் 1984-ல்' (George Orwell's 1984) வருணிக்கப்பட்டிருப்பதைப் போலவோ வாழ்க்கை அமையுமாயின், அதைச் சகித்துக்கொள்ள முடியாது என்று அவர்கள் உணர்கிறார்கள்.

இத்தகைய பெரிய பிரச்சினைகளைப்பற்றிப் போதுமான அளவு விவாதிப்பது இப் புத்தகத்தின் வரையறைக்கு அப்பாற்பட்டதென்றாலும், சில பொருத்தமான குறிப்புகளைமட்டும், அவை முடிவான கருத்துகளாக இல்லாவிட்டாலும், இங்குக் குறிப்பிட விரும்புகின்றேன். ஒருவகையில் தெளிவு பெறுதற்காக, ஓர் அனுமானத்தைக் குறிப்பிடுகிறேன். 'போலீசு இராச்சியமல்லாத' (Police State) ஒரு சர்வாதிகார அரசைப் பெறுவது சாத்தியம் என்றே கருதுகின்றேன்—அதாவது, அங்கு வாழும் ஒவ்வொருவனையும், அவனுக்கு அயலில் இருப்பவனும் உடனுறைபவனுமே வேவுபார்த்தல், தன் குழந்தைகளாலேயே ஒருவன் உளவறியப்படுதல், கவனமற்று வாய் தவறியேனும் ஒரு வார்த்தையைச் சொன்னாலோ அல்லது ஆராய்ந்தறியாமல் ஒரு காரியத்தைச் செய்துவிட்டாலோ அது சிறைத் தண்டனைக்கும் சிரச்சேதத்திற்கும் இட்டுச் செல்லுதல் ஆகிய கொடுமைப் போக்குடைய அரசியல் அமைப்பையே 'போலீசு இராச்சிய' மென்று குறிப்பிடுகின்றேன். எண்ணம், சொல், வழிபாடு ஆகியவற்றிற்குரிய தனிநபர் சுதந்திரத்தை ஒடுக்காமல், அரசாங்கம் உற்பத்திச் சாதனங்களைப் பயன்படுத்திப் பொருளாதார நடவடிக்கைகளை இயக்கலாமென்றும் இசைகின்றேன். அதே சமயத்தில், முதலாளித்துவ அமைப்பிலும், சொத்துரிமை உடையோரின் செயல்கள் சமுதாய நலனுக்கு மாறாகச் சென்றால், அவற்றை அடக்கிச் செம்மைப்படுத்தக்கூடிய வாய்ப்பிருக்கிறது என்பதையும் இங்கு அனுமானமாகக் குறிப்பிட விரும்புகின்றேன். இத்தகைய அனுமானங்கள், பிரதானமான கொள்கைப் பிரச்சினைகளிலிருந்து விலகிச் சென்று, முதலாளித்துவத்திற்கும் மத்தியப் பொருளாதாரத் திட்டமுறைக்கும் இடையில் உள்ள சில பொருளாதாரக் கூறுகளைப்பற்றி ஆழ்ந்து அறிதற்கு நமக்கு உதவக்கூடும்.

2. இலாபம் அடைதற்காக உற்பத்தியும் உபயோகத்திற்காக உற்பத்தியும்

முதலாளித்துவ முறையின் உற்பத்தி எல்லாம் இலாப நோக்கமேயன்றி, உடனடி உபயோக நோக்கமில்லை என்ற கருத்தை ஆராய்வதிலிருந்து இந்த உட்பிரிவைத் தொடங்குகிறேன். இந்தக் கருத்து—இதை

ஒரு வாதம் (argument) என்று சொல்லமுடியாது—முதலாளித்துவ எதிர்ப்பாளர்களால், அம் முறையைப்பற்றிய முடிவான குற்றச் சாட்டாகக் கொள்ளப்பெறுகிறது. இதற்கு அப்படியே விளக்கம் தருவ தென்ருல், இந்த எதிர் ஆய்வுரை (antithesis) முற்றிலும் தவறுடைய தென்றே சொல்லவேண்டும். ஏனென்ருல், மக்கள் உபயோகிக்க விரும்பும் பொருள்களை உற்பத்தி செய்தல் அல்லது விற்றலின்மூலமே இலாபங்களை அடைய முடிகின்றது. ஆனுல், இந்த ஒரு சொற்ருெடருக் குள் பல்வேறு வாதங்கள் செருகப்பட்டுள்ளன அல்லது இணைக்கப் பட்டுள்ளன. எனவே, இனி அவற்றைத் தரவாரியாகப் பிரித்து, ஒவ்வொன்றைப்பற்றியும் தனித்தனியாகப் பார்க்க முயல்வோம்.

ஏமாற்றுதல் அல்லது சுரண்டுதல்மூலமாக இலாபம் சம்பாதிக்க முடியலாம். எல்லா வகையான மோசடிகளையும் தடுப்பதற்கு அரசுச் சட்டங்கள் முயலுகின்றன. தவருன முறைகளின் மூலமாகப் பணம் சம்பாதிக்க முற்படுவது கடுமையான குற்றமாகும். உதாரணமாக, ஒரு கம்பெனியின் தகவல் அறிக்கையில் (Prospectus) தவருன விவரங்களைத் தந்து, அதன் பங்குகளை வாங்குமாறு பொதுமக்களைத் தூண்டுதல் சட்ட விரோதமானது. ஒரு தொழில் ஒப்பந்தத்தைச் செய்துகொண்டால், அதை நிறைவேற்றத் தவறுவது குற்றமாகும். ஒப்பந்தப்படி செயற்படாமலிருத்தல் அல்லது ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட தரத்திற்கேற்பவோ அல்லது மாதிரியாகக் காட்டப்பெற்ற தரத்திற் கேற்பவோ பொருள்களை வழங்கத் தவறுதல்—அப்படிச் செய்தாலும், அவற்றை வாங்குவோனுக்குத் தகுந்த நியாயமான இழப்பீட்டைத் தராமல் இருத்தல் ஆகிய அனைத்தும் சட்டவிரோத நடவடிக்கை களாகும்.

ஆனுலும், பொதுமக்களை ஏமாற்றுவதற்கு எத்தனையோ வழிகள் உள்ளன. பொதுமக்களின் அறியாமை அல்லது தவறுகளால் ஏற்படும் விளைவுகளிலிருந்து அவர்கட்கு எப்போதும் முழுப் பாதுகாப்பு கொடுக்கச் சட்டத்தால் முடிவதில்லை. உதாரணமாக, சில விளம் பரங்கள், தவருன முடிவுகட்கு இட்டுச் செல்வனவாயிருக்கலாம். 'கண்டுபிடிக்கப்பட்ட தனித்தரமுடையது' (patent) என்று ஒரு மருந்திற்கு உரிமை தருமாறு கேட்கலாம்; ஆனுல், மருத்துவ நிபுணர்கள் அவ்வுரிமையளித்தற்கு எவ்வித ஆதாரமும் இல்லை என்று கருத்துத் தெரிவிக்கலாம். மேலும், சிலர் அத்தகைய போலி எனக் கருதப்படும் மருந்தை உபயோகித்துக் குணம் பெறலாம்; அல்லது குணம் பெற்றதாக நினைத்துக்கொள்ளலாம். இத்தகைய சூழ்நிலைகளில், அம் மருந்தில் சேர்க்கப்பட்டுள்ள பொருள்களின் விவரத்தை மேல் அட்டையில் வெளியிடுமாறு வற்புறுத்துவதைத் தவிர, அரசாங்கத்தால் வேறென்ன செய்யமுடியும்? தொழில் நிபுணர்கள் தரமுடையன என்று

குறிக்காத ஒவ்வொரு பண்டத்தையும் அரசாங்கம் தடைசெய்தால், அது மக்களது தேர்வு விருப்ப உரிமையில், எல்லைமீறிய வகையில் அரசாங்கம் தலையிடுவதாகும் என்று கருதப்படுமா?

சர்வாதிகார அரசில் நம்பிக்கையுள்ளவர்கள், இக் கருத்திற்கு மதிப்பே அளிப்பதில்லை. தனிநபரின் விருப்பு வெறுப்புகளைவிடச் சமுதாயம் முழுவதற்கும் உரிய ஆக்கநலமே மிக முக்கியமானது என்று அவர்கள் கூறுகிறார்கள். எல்லாப் பொருளதார நடவடிக்கைகளும் அரசாங்கத்தாலேயே இயக்கப்பட்டால், எல்லோருக்கும் உண்மையிலேயே பயனளிக்கும் அல்லது 'உபயோகமாகும்' பண்டங்களை மட்டுமே அரசாங்கம் உற்பத்தி செய்யக்கூடும். அங்கு தனியார் தொழில் முயற்சிகளே இல்லையென்றால், தனியார் இலாபங்களும் இல்லாமற் போகும்; எனவே, மோசடியாலோ இதர முறையாலோ இலாபம் சம்பாதிப்பதற்குரிய வாய்ப்புகளும் இல்லாதுபோகின்றன. ஆகையால், தனியார் இலாபங்களுக்காக உற்பத்தி செய்யும் முறையைக் காட்டிலும், சர்வாதிகார ஆட்சிமுறைப் பொருளாதார அமைப்பே மிகச் சிறந்ததெனத் தெளிவாகிறது என்பது அவர்களது கருத்தாகும்.

மக்கள் எவற்றைப் பெற விரும்புகிறார்களோ அவற்றை அடையுமாறு அவர்களை அனுமதிப்பதா அல்லது அவர்களுக்கு உகந்தது எதுவோ அதை மட்டும் அவர்கட்டு அளிப்பதா என்ற விரிந்த பிரச்சினைக்குள், மேற்கூறிய கருத்து சங்கமமாகிவிடுகிறது. மதுவகைகட்காகச் செலவிடுவதால் உடல் நலம் குன்றுகிறதென்றும், அப் பணத்தைக் குடும்பத் தேவைக்குரிய இதர அவசியப் பொருள்களை வாங்குவதற்குப் பயன்படுத்தலாம் என்றும் கூறி, மதுவகைகட்குச் செலவிடுவதைத் தடை செய்யவேண்டுமா? பந்தயங்கட்டுதல், சூதாடுதல், குலுக்குச் சீட்டுகளிலும் கால்பந்தாட்டக் குலுக்குகளிலும் பணம் போடுதல் ஆகிய துறைகளில் தம் பணத்தை 'வீணாக்காது' பொதுமக்களைத் தடுக்கவேண்டுமா? சிலவகை உணவுப் பண்டங்கட்கு வரி விதிப்பதன்மூலம் அல்லது பங்கீடு செய்வதன்மூலம் அல்லது சில வகைப் பண்டங்கட்கு உதவிக் கொடைகள் அளிப்பதன்மூலம், வேறு வகை உணவுப் பண்டங்களை (உடல் நலமும் ஊட்டச் சக்தியும் தரக்கூடியவை) வாங்குமாறு பொதுமக்களைத் தூண்டலாமா? நாட்டு நலத்தைப் பாதிக்கக்கூடிய வகையில் அல்லது தனி நபர்கட்குத் துன்பம் தரும் வகையில் எத்தகைய செய்திகளையும் வெளியிட்டு விற்பனையைப் பெருக்கிக்கொள்வதில்மட்டும் கருத்தாயிருக்கிற சில மஞ்சள் பத்திரிகைகளை ஒடுக்கிவைக்கவேண்டுமா? கேவலமான, கீழ்த்தரமான புத்தகங்களும் இதழ்களும் தடைசெய்யப்படவேண்டுமா? கீழ்த்தரமான உணர்ச்சிகளையும் விருப்பங்களையும் கிளரச்செய்யக் கூடிய திரைப்படங்கள், வானொலி, டெலிவிஷன் நிகழ்ச்சிகள், நாடகங்கள் முதலியவற்றைத் தடை செய்யலாமா? கண்ணைக் கரிக்கும்

வகையில் வண்ணத் தோய்ச்சல்களைக் குழப்பி வீடுகளைக் கட்டுவதில் விபரீதமான இரசனையுடையோர்க்கு அனுமதி அளிக்கலாமா?

முதலாளித்துவ முறையின்கீழ் இலாபத்திற்காகவே உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது என்று குறிப்பிடுவோர் நினைவில் எல்லாம் மேற் குறித்த பொதுவான கேள்விகள் எழுவது இயல்பு. உற்பத்தியாளர்கள், (அவர்களில் பெரும்பாலோர்) தம்மால் ஆக்கப்படுவன அனைத்தும் உண்மையான நலனை அளிக்கின்றனவா அல்லது அவற்றை வாங்கு வோரின் மனத்திற்கும் உடலுக்கும் ஊறுசெய்கின்றனவா என்பதைப் பற்றியெல்லாம் அக்கறை கொள்ளமாட்டார்கள். அவர்களுடைய ஒரே நோக்கம், பொதுமக்களுக்கு விருப்பமான பொருள்களை ஆக்கி அளித்துத் தமக்குரிய இலாபங்களைச் சம்பாதித்துக்கொள்ள வேண்டு மென்பதுதான்.

இந்த வாதப்போக்கிற்குரிய விடையாக, தொழில் நிபுணர்களின் கருத்துகள் நாட் செல்லச்செல்ல மாறுதல் அடைகின்றன என்பதைக் குறிப்பிடலாம். ஓர் உணவுத்துறை நிபுணன், தான் 20 ஆண்டுகட்டு முன்னர் சிபாரிசு செய்த அதே உணவு முறையை, இன்றும் சிபாரிசு செய்யமாட்டான்; தவிரவும், ஒரு நபருக்குப் பொருத்தமாக இருக்கும் உணவு முறை, இன்னொருவனுக்கு ஏற்புடையதாக அமைவதில்லை. சில மருத்துவர்கள், சாதாரண அளவில் சாராயம் அல்லது புகையிலை அல்லது மருந்து வகைகள் ஆகியவற்றை உபயோகிப்பதை ஆதரிக் கிறார்கள். நமது கலையுலகில் இன்று போற்றப்படும் கைவண்ணங்கள், இலக்கியம், இசை என்பனவெல்லாம், தாம் தோன்றிய நாட்களில் கடுமையான விமரிசனக் கணைகட்கு உள்ளாயின. எனவே, நமக்கு நலம் தருவது இதுதான் என்பதைப் பிறகு யார்தான் தீர்மானிப்பது?

ஆனால், இன்னொரு சாராரிடமிருந்து மிகவும் ஆணித்தரமான எதிர்ப்பு, இம் முறைக்கு எதிராகக் கிளம்புகிறது. தனி மனிதனுடைய சுதந்திரத்திலும், பிறருக்கு எவ்வித இடையூறும் செய்யாத முறையில், எந்தெந்த முறைகளை மேற்கொண்டு எங்கெங்கிருந்து அடைய முடியுமோ அவற்றின் வழியாகத் தனது மகிழ்ச்சியை அடைவதற்கு அவனுக்குள்ள உரிமையிலும், அவர்கட்கு ஆழ்ந்த நம்பிக்கை உண்டு. அரசாங்கத்தின் அனுமதி இல்லாமல் எதையும் உற்பத்தி செய்யவோ நுகரவோ முடியாதென்ற நிலை ஏற்பட்டால், நம்மிடம் உள்ள கற்றறிந்த வர்களால் ஊறு தரக்கூடியது, மோசமானது என்று கருதப்படும் பல பொருள்களின் உற்பத்தியை அல்லது நுகர்வை நாம் தவிர்த்துக் கொள்ள முடியும்; ஆனால், தனிப்பட்டவர்களின் சுதந்திரத்தில் பெரும் பகுதியை இதனால் கட்டுப்படுத்திவிடுகிறோம் என்பதை மறந்துவிடுதல் கூடாது. திருவாளர் ஸ்மித் அவர்கள், கீரைவகையைச் சுவைப்பதை

விடக் கால்பந்தாட்டப் போட்டிக் 'கூப்பன்களை' எழுதுவதில் இன்பத்தை மிகுதியாக அடைகிறுர் என்றுல், தான் விரும்பும் வழியைப் பின்பற்றும்படி அவரை ஏன் விடக்கூடாது? சமுதாயச் சீர்திருத்தவாதிகளில் மிகவும் தூய்மைப் போக்குடையவர்கள், வாழ்க்கையில் உள்ள அலங்காரங்களையும் ஆடம்பரங்களையும் அகற்றுவதன்மூலம், அதை உண்மை நிலையிலும் பக்தி சிரத்தைப் பாங்கிலும் வைக்கவேண்டுமென விரும்புவார்கள்; ஆனுல், வாழ்க்கையில் உள்ள புற அழகுகளை அகற்றிவிடுவதனுல், அது மங்கிக் கறைபடிந்து, சோபை இழந்துவிடுகிறது என்பதைக் கருதுவதில்லை. பேச்சு உரிமைக்கும், சுயேச்சையான விமரிசனத்திற்கும் நாம் அளிக்கவேண்டிய விலை, சாக்கடைப் பிரசுரங்களாகும் (gutter press); புதிய கலைத்துறைப் படைப்புகளின் அபிவிருத்திக்கு உதவும் வகையில் திறந்த மனப்பாங்கு கொள்ளுவதற்காக நாம் அளிக்கவேண்டிய விலை, ஏதாவதொரு வகையான ஆபாச வெளியீடாகும்.

இவ்விதமாக, மக்களது வாழ்க்கை வழிகளைச் சீர்திருத்தவேண்டும் என்று (அவர்கள் கருதுவதுபோல) விரும்பும் அதிகாரத்துறையினர்க்கும், தனக்குப் பிடித்தமான செயல்களை மேற்கொள்ளும் உரிமை அது தவருன வழிக்குச் செல்லக்கூடும் (சிலரது கருத்தில்) என்றிருந்தாலும் தனி மனிதனுக்கு எப்போதும் இருக்கவேண்டும் என்று நம்புவோர்க்கும் இடையில், அடிப்படை அபிப்பிராய பேதம் ஏற்பட்டிருக்கிறது. இது வாழ்க்கை மதிப்பீடுகளைச் சார்ந்த அடிப்படையான கருத்துப் பிணக்கம்; எனவே, இது பொருளாதார விளக்க எல்லைகளையெல்லாம் விஞ்சி விரிந்திருக்கிறது. முற்குறிப்பிட்ட கருத்துடைய அதிகாரத்துறையினர், இலாபத்திற்காக உற்பத்திசெய்வதை (இலாப நோக்கம் தவிர வேறு நோக்கம் எதுவும் இன்மையை) முதலாளித்துவத்தின் பெருங்குறையாக அல்லது கொடுமையாகக் கருதுகிறுர்கள் என்பதை விளக்கவே இவ்விடத்தில் இதை நான் குறிப்பிடுகிறேன்.

இலாப நோக்கத்திற்கா உற்பத்தி, உபயோக நோக்கத்திற்கா உற்பத்தி ஆகிய இவ்விரண்டிற்கும் இடையே உள்ள வேற்றுமையில் இன்னொரு பொதுக் குறிப்பும் அடங்கியுள்ளது. முதலாளித்துவ முறையில், பணக்காரர்களுக்கான போகப்பொருள்களை (luxuries) உற்பத்தி செய்வதில் மிகுதியான இலாபம் கிடைக்கக்கூடும். ஆகையால், பாமர மக்களின் அவசியத் தேவைப் பொருள்களை ஆக்க முற்படுவதைவிடப் போகப்பொருள்களை ஆக்கவே மிகுதியும் முற்படக்கூடும் என்று கூறப்படுகிறது. இது உண்மை. வாரம் ஒன்றுக்கு 80 பவுன் செலவழிப்பவன், 8 பவுன் செலவழிப்பவன் என இருவரை எடுத்துக்கொள்ளுவோம். 8 பவுன் செலவிடுபவனைவிட 80 பவுன் செலவிடுபவன், அங்காடியில் 10 மடங்கு அதிகமான 'ஆதிக்கத்தை'க் கொள்ளுகிருன்; எதை

உற்பத்தி செய்வது என்பதில், அவனுடைய செலவு 10 மடங்கு முக்கியத்துவம் பெறுகிறது.

ஆனால், இதை விலைவாசி அமைப்பின் (price mechanism) குறையாகக் கொள்ளக்கூடாது. விலைவாசி அமைப்பு என்பது நடுநிலையானது. பொருள்களை வாங்கும் பொதுமக்களின் தேவைகளை நிறைவு செய்வதில் அவர்களுடைய வருமானங்கள் மிக ஏற்றத்தாழ்வுடன் இருந்தாலும், அல்லது கிட்டத்தட்டச் சமமாக இருந்தாலும், அது ஒரேமாதிரியாகவே செயற்படுகிறது. முதலாளித்துவ அமைப்பிலோ அல்லது ஒருமுகத் திட்ட முறையிலோ ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைப்பதில் (அதே சமயத்தில் ஊக்கத்தையும் குறைப்பதில்) அரசாங்கம் எந்த அளவிற்குச் செல்லக்கூடும் என்பதே இங்குள்ள பிரச்சினையாகும். இவ்வகையில் கிரேட் பிரிட்டன் மிகவும் முன்னணிக்குச் சென்றுவிட்டது; சோவியத் ருஷ்யா செல்வத்திலிருந்து பெறும் வருமானங்களை நீக்கிவிட்டதென்றாலுங்கூட, சோவியத் ருஷ்யாவைவிட கிரேட் பிரிட்டனில் இன்று ஏற்றத்தாழ்வு மிகவும் குறைந்துவிட்டது. இலாப நோக்கம் என்பது, விற்பனையாகக்கூடிய பொருள்களைமட்டுமே ஆக்குமாறு உற்பத்தியாளர்களைத் தூண்டுகிறது; பல்வேறு தனி நபர்களிடையே செலவிடும் சக்தி எவ்வாறு பகிர்வு செய்யப்பட்டிருக்கிறது என்பதைப் பொறுத்து இந்த விற்பனை நிலை அமையும். பணக்காரர்கள் பளுவான வரிச்சுமைக்கு உள்ளானால், போகப்பொருள்களுக்கும் இதர ஆடம்பரங்களுக்கும் அவர்களால் ஓரளவே செலவிடமுடியும். பொது நிதியத்தின் (public finance) மூலம் பாமரமக்கள் மிகுதியான உதவிகளைப் பெற்றால், அது, அவர்கட்குத் தேவையான பொருள்களை இன்னும் அதிகமாக உற்பத்தி செய்ய உதவும். எனவே, மக்களிடையே சமமற்ற நிலையில் செல்வப் பகிர்வு இருப்பதற்காக விலைவாசி முறையை (price system) நாம் குறைகூறக்கூடாது; ஏனென்றால், விலைவாசி அமைப்பின் செயல் முறையைக் கொஞ்சமும் பாதிக்காமல், நம் விருப்பம்போல் எந்த அளவு வேண்டுமானாலும் செல்வப் பகிர்வில் உள்ள ஏற்றத்தாழ்வைக் குறைத்துக்கொள்ள முடியும். இந்தச் சந்தர்ப்பத்தில் இடர்ப்பாடு தருவது, இலாப நோக்கத்திற்காகச் செய்யப்படும் உற்பத்தி அன்று; செல்வநிலையில் உள்ள ஏற்றத்தாழ்வே ஆகும்!

அதே சமயத்தில், நாம் விரும்பும் எந்த அளவிற்கும் ஏற்றத்தாழ்வைக் குறைத்துக்கொள்ள முடியுமென்றும், அதனால் உற்பத்தித் துறையில் முதலாளித்துவத்திற்குரிய திறமை ஏதும் குறைந்துவிடாமல் பார்த்துக்கொள்ள முடியுமென்றும் கூறுவதை, முதலாளித்துவத்தின் கட்சிக்காக மிகவும் வலிந்து சொல்லப்படும் சமாதானமாகவே கொள்ள வேண்டும். 'ஒவ்வொருவர்க்கும் அவரவர் தேவைக்குத் தக்கபடி

அளித்தல்' என்ற பகிர்வு இலட்சியத்திற்கு அண்மையில் நாம் எவ்வளவு அதிகமாக நெருங்குகிறேமோ, அவ்வளவிற்கு அதிகமாக வேலை பார்ப்பது, முதலீடு செய்வது, இழப்பு ஆபத்துகளைத் துணிந்து ஏற்பது, புதிய முயற்சிகளில் இறங்குவது ஆகிய முனைப்புகளைத் தளரச் செய்துவிடுகின்றேம்.

சோவியத் ருஷ்யா, கடினமாக உழைக்கும் தொழிலாளிக்கு அதிகக் கூலி அளிக்கவேண்டிய அவசியத்தையும், அருமைப்பாடான தொழில் திறமைகட்கும் ஆற்றல்கட்கும் போதுமான ஊக்கத்தை அளிக்க வேண்டிய இன்றியமையாமையையும் பொதுவுடைமைக் கொள்கையைச் செயற்படுத்தத் தொடங்கிய நாளிலேயே நன்கு உணர்ந்து கொண்டது. எந்தெந்தத் துறைகளில் முடியுமோ அங்கெல்லாம், செய்து முடிக்கப்பட்ட வேலையின் அளவுகளைக்கொண்டே ருஷ்யாவில் ஊதியம் வழங்கப்படுகிறது. எனவே, இதர நாடுகளைப்போலவே, இரும்புத்திரை நாட்டிலும், கூலிகள், சம்பளம் ஆகியவற்றில் ஏற்றத் தாழ்வுகள் இருக்கின்றன. ருஷ்யாவில், சொத்திலிருந்து பெறக்கூடிய தனியார் வருமானங்கள் இல்லை. ஆதலால், சொத்திலிருந்து வரக்கூடிய வருமானங்களில் அங்கு ஏற்றத்தாழ்வு கிடையாது.[1] ஆனால், முதலாளித்துவ அமைப்பில், இந்தத் துறையிலும் தனியார் முதலீட்டை ஊக்குவிப்பதற்காக ஏற்றத்தாழ்வு இருக்கவேண்டியது அவசியமாகிறது; இந்த ஏற்றத்தாழ்வுப் போட்டியில் வெற்றிபெறுவோர் மிகுந்த வருவாய் பெறுவர்; தோல்வி அடைவோர் கைமுதலையும் இழப்பர். ஆக்க நல அரசுக்கு (welfare state) உதவுதற்காக வரிவிதிப்புகள் மிகக் கடுமையாக இருந்தால், முதலீடு செய்தற்கும், இழப்பு ஆபத்துகளை ஏற்பதற்கும் உரிய முனைப்புகள் அதனாலும் குறைக்கப்படும். முதலீடு செய்வோன் சிறப்புறப் பணியாற்றினால், அவன் அடையும் இலாபத்தில் பெரும் பகுதியை அரசாங்கம் எடுத்துக்கொள்ளுகிறது; அவனுக்கு இழப்பு நேர்ந்தால், அரசாங்கம் அவனுக்கு எந்தவித உதவியும் அளிப்பதில்லை. அப்படியானால், அவன் எதற்காக இழப்பு ஆபத்துகளைத் (risks) துணிந்து ஏற்கவேண்டும்?

இதைப்பற்றி நான் முன்னரே குறிப்பிட்டிருந்தாலும், மீண்டும் இங்குச் சில சொல்ல விரும்புகின்றேன். பொருளாதாரக் கோட்பாடு பற்றிய நடப்புப் பிரச்சினைகளில் இது மிகவும் முக்கியமான ஒன்றாகும். சில பொருளாதாரவாதிகள், அரசாங்கம், தேசிய வருமானத்தில் 25 சத வீதத்திற்குமேல் வட்டியாக எடுத்துக்கொள்ளக்கூடாது என்று

[1] அரசாங்கக் கடன்களை வாங்குமாறு மக்கள் அனுமதிக்கப்படுகிறார்கள்; அல்லது (சம்பளத்தில் பிடித்தம் செய்வதன்மூலமாக) பெரும்பாலோர் அவற்றை வாங்குமாறு கட்டாயப்படுத்துகிறார்கள். இக் கடன்களுக்கு வட்டி உண்டு. இவற்றைத் தவிர ருஷ்யாவில் வேறு சொந்தச் சொத்துடைமை இல்லை.

எண்ணுகிறார்கள். இது விருப்பம்போல் மேற்கொள்ளப்பட்ட கணக்கு தான்; இதற்கு ஆதாரபூர்வமான அடிப்படை இல்லை; என்றாலும், புதிய இயந்திரத்துறை நாட்டில் வரிவிதிப்பின் அளவு இதற்குக் கிட்டத் தட்ட இருக்கக்கூடும். கிரேட் பிரிட்டனின் தேசிய வருமானத்தில் மூன்றில் ஒரு பங்கிற்குமேல் அரசாங்கம் வரியாகப் பற்றிக்கொள்ளு கிறது; எனவே, பல பொருளாதாரவாதிகள், இது மிகவும் அதிகம் என்று கருதுகிறார்கள். எப்படியானாலும், இரண்டு வழிகளில் ஏதாவ தொன்றிற்கு ஆட்படாமல் தப்பமுடியாது. அதாவது, முதலில் சமுதாயத்தில் ஏற்றத்தாழ்வைக் குறைக்கவேண்டும் என்ற விருப்பம் உள்ளது. இரண்டாவதாக, தனியார் துறையில் போதுமான முதலீட்டு அளவுகளைப் பேணவும், சிறந்த முறைகளை ஆய்ந்து கண்டு புதிய உற்பத்திகளைப் பெருக்கவும் உதவும்வகையில் தனியார் முயற்சிகளது திறமையையும் விருப்பத்தையும் பேணவேண்டியதிருக்கிறது. இவ் விரண்டிற்கும் இடையே எப்படியாவது ஒருவகைச் சமநிலையை உண்டாக்குதல் வேண்டும். சர்வாதிகார அரசில், இரண்டில் எதைத் தேர்வது என்ற இடர்ப்பாட்டு நிலைக்கே இடமில்லை; ஏனென்றால், சமுதாயத்தைச் சேமிக்கும்படி அரசாங்கமே ஆணையிட்டு வழிகோலு கிறது; அதே சமயத்தில் அரசாங்கமே முதலீடுகளையும் செய்கிறது.

3. இடைத்தரகர்கள்
(Middlemen)

'இலாப நோக்கத்துடனேயே' உற்பத்தியை மேற்கொள்ளும் சமுதாய அமைப்பில், நுகர்வோருக்குப் பண்டங்களைப் பகிர்வு செய்யும் பொழுது, கணிசமான அளவிற்கு அவை வீணாகின்றன என்று பொது வான எண்ணம் ஒன்று நிலவுகிறது. விற்பனை விலைகள் மிக அதிகமாக இருப்பதாகக் கருதப்படுகிறது; எவ்வாறெனில், உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோருக்கும் இடையில் பல தரகர்கள் இருந்துகொண்டு, தமக்குரிய இலாபத்தை எடுத்துக்கொள்ளுகிறார்கள்.

நுகர்வோருக்குரிய விருப்பத் தேர்வு உரிமைகளைக் கட்டுப்படுத்திக் குறைத்துவிட்டால், பண்டங்களைப் பகிர்வு செய்வதற்குக் குறைவான வேலையாட்களே (இதர சாதனங்களும்) தேவைப்படுவர் என்பது உண்மையே. நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்கள் அனைத்தும் (உதாரண மாக, காலணிகள்) அரசாங்கத்தாலேயே செய்யப்படுவதாகவும், அது ஒருசில குறிப்பிட்ட தினுசுகளைமட்டும் உற்பத்தி செய்யும் வகை யிலேயே இயங்குகிறதெனவும் வைத்துக்கொள்ளுவோம். நுகர்வோர் இத் தினுசுகளில் ஏதாவதொன்றை வாங்கவேண்டும்; அல்லது காலணி கள் இன்றியே காலம் தள்ளவேண்டும்; ஒரு குறிப்பிட்ட தினுசுக் காலணியை, இதர தினுசுக் காலனிகளின் போட்டிக்கு இடையே

விற்பதற்கு இப்பொழுது மேற்கொள்ளப்படும் முயற்சிகளெல்லாம் அப்பொழுது இல்லாமற்போய்விடும். அரசாங்கம் ஆக்கி அளிப்பதையே நுகர்வோர் ஏற்றுக்கொள்ளவேண்டும் என்ற வாணிபநிலை ஏற்பட்டால், ஊருக்கு ஊர் சென்று விற்பனை செய்தலோ போட்டி விளம்பரங்களோ இடம்பெறமாட்டா.

இனி, ஓர் உணவு விடுதி அல்லது சிற்றுண்டிச்சாலையை எடுத்துக் கொள்வோம். ஒவ்வொரு வாடிகைக்காரரும், ஒரே மாதிரியான உணவையே உட்கொள்ளவேண்டிய கட்டாய நிலை ஏற்பட்டால், குறைவான சமையற்காரர்களும் பரிமாறுவோருமே தேவைப்படுவர். நீண்ட உணவு நிரல் ஒன்றிலிருந்து தனக்கு விருப்பமான உணவுகளைத் தேர்ந்தெடுக்க அனுமதித்தால், அவர்கள் உண்டது போக உணவுப் பொருள்கள் எஞ்சக்கூடும்; ஒரேமாதிரியான உணவு முறைகளைமட்டும் தயாரித்தால், இங்ஙனம் மிஞ்சுவதால் வீணாகக்கூடியவற்றைக் குறைத்து விடலாம்.

இதைப் போலவே, அங்காடியில் உள்ள கடைகள் எல்லாம் அரசாங்கத்தாலேயே நடத்தப்பட்டால், அவற்றின் எண்ணிக்கையைக் குறைத்துவிடலாம். இது வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு மிகவும் வசதிக் குறைவாயிருக்கும். அண்மையில் உள்ள அரசாங்கக் கடைக்குச் செல்வதென்றாலும் அவர்கள் நெடுந்தூரம் நடக்க வேண்டியதிருக்கும்; மேலும், சில்லறை வாணிகத்திற்காகக் குறைவான வேலையாட்களே (இதர சாதனங்களும் குறைவாகவே) தேவைப்படுவர்.

உலகப் பெரும் போர்க்காலத்தில் கிரேட் பிரிட்டன், வாடிக்கைக்காரர் கட்கு மிகுந்த வசதிக்குறைவை உண்டாக்கி, சில்லறை வாணிபத்தில் ஈடுபட்டிருந்த வேலையாட்களின் (இதர சாதனங்களின்) தொகையைக் கணிசமாகக் குறைத்து, அவர்களை யெல்லாம் போர் முயற்சிகளில் ஈடுபடுத்தியது. ஒரு சர்வாதிகார ஆட்சியால் இதை ஒரு நிரந்தரக் கொள்கையாகக் கடைப்பிடிக்க முடியும். தனிப்பட்ட நுகர்வோரைவிட அதே அளவு இராணுவ வீரர்கட்குத் தரமான உணவுகளைப் பங்கிடு வதற்கு, இவ்விருவரின் சுவைவிருப்பங்கள் என்னென்னவாயிருந்தா லும், குறைவான முயற்சியே தேவைப்படும். சுயேச்சையான விருப்பத் தேர்வின் அனுகூலங்களும், வாடிக்கைக்காரர்கட்டு அதிகமான வசதி யளித்தலும், நிறைவு குன்றிய போட்டியால் (Imperfect competition) 'வீணாகக்கூடியவற்றை' ஏற்கும் அளவுக்குத் தகுதியுடையவை தாமா என்பதை நிர்ணயிப்பதே இப்பொழுதைய பிரச்சினை.

என்றாலும், இப் பிரச்சினை போதிய அளவு திட்டவட்டமாகப் புலப் படவில்லை; ஏனெனில், சர்வாதிகாரப் பங்கீட்டு முறையால் பெறக்கூடிய

சிக்கனங்களே, முதலாளித்துவ முறையிலும் பெறமுடியும்; அதே சமயத் தில் சிறப்புத்தரமுடைய பண்டங்கட்கும் பணிகளுக்கும் அதிகமாகச் செலவழிக்க விரும்புவோருக்கும் அனுமதி அளிக்க முடியும் என்பதை யெல்லாம் வாசகர்களுக்கு நினைவூட்ட விரும்புகிறேன். சில தினுசுப் பொருள்களைப் பேரளவில் உற்பத்தி (mass production) செய்வது மிக மலிவாக இருப்பின், அது உற்பத்தியாளர்கட்குத் தக்க ஊதியத்தை அளிக்கும்; தான் அளிக்கக்கூடிய மலிவு விலைகளைச் சார்ந்தே தனது விற்பனையையும் பெருக்கிக்கொள்ளுதற்குத் தூண்டுதல் அளிக்கும். பல்பொருட் கடைகள் (multiple stores), மேல் அங்காடிகள், (super markets), இதர கடைகள் என்பன, பொருள்களின் தர வேலைப்பாடு களைக் கட்டுப்படுத்துவதன்மூலமும், விற்பனை உதவியாளர்களிடம் சென்று பொருள்களை ஒவ்வொன்ருய் எடுத்துக்காட்டுமாறு கேட்காது, பார்வைக்கு வைக்கப்பட்டுள்ள இடத்திலிருந்து தமக்குத் தேவையான வற்றைச் சுட்டிக்காட்டிப் பெறுவதன்மூலமும், ரொக்க விற்பனைக்கு அளித்தல்மூலமும் விலைகளைக் குறைக்கலாம். உணவுச் சாலைகளில், தமக்கு வேண்டிய உணவுகளை மக்கள் தாமே பரிமாறிக்கொண்டால், அங்கு உள்ள உணவின் விலைகளைக் குறைக்கமுடியும்.

குறைகளெல்லாம் அவ்வளவாகச் சில்லறை விற்பனையாளர்கள்மீது சுமத்தப்படுவதில்லை; அதற்குப் பதிலாக, மொத்த விற்பனையாளர்கள் மீதும், உற்பத்தியாளர்கட்கும் சில்லறை விற்பனையாளர்கட்கும் இடையில் வருவோர்மீதுமே அதிகப்படியான குறைவுகள் சுமத்தப் படுகின்றன. என்ருலும், அவர்கள் அவசியமான பணிகளையே எப்பொழுதும் செய்கிருர்கள். உற்பத்தியாளர்களையும் சில்லறை விற்பனையாளர்களையும் ஒன்ருக இணைப்பதன்மூலம் நேரத்தையும் சிரமத் தையும் குறைக்கிருர்கள். இவர்களில் சிலர், பண்டங்களைத் தரவாரி யாகப் பிரித்துவைக்கிருர்கள். இவ்விதத் தரப்பிரிவு, தமக்குப் பிடித்த மான ரகங்களைத் தேர்ந்தெடுத்துத் திருப்தி அடைவதற்கு வாடிக்கைக் காரர்கட்கு உதவுகிறது; அதிகமான விலைகளை அடைய உற்பத்தியாளர் கட்கு உதவுகிறது. இத்தகைய தரவாரிப் பிரிவைப் பேரளவில் மிக மலிவாகவும் சிறப்பாகவும் செய்ய முடியும். தவிரவும், தரகர்கள் (உதாரணமாக, தேயிலை அல்லது புகையிலை முதலியவற்றில்) பல்வேறு தரமுடைய பண்டங்களைக் கலவை செய்வதன்மூலம் புதிய கலப்புகளை அளித்து, மக்கள் தத்தமது விருப்பம்போலத் தேர்வு செய்யும்படி வசதி யளிக்கலாம். மேலும், இத் தரகர்கள் தம்மிடையே பண்டங்களின் இருப்பைச் சேர்த்து வைத்துக்கொள்ளுகிருர்கள். அவை திருடு போகலாம்; அல்லது எரிந்துபோகலாம்; அல்லது பூச்சிகளால் அரிக்கப் படலாம்; அல்லது வேறு வகையில் பாழாகலாம்; அல்லது அவற்றின் விலைகள் குறையலாம். ஆக, இத்தனை இழப்பு ஆபத்துகளை யெல்லாம் ஏற்கும் வகையில், தமது சரக்கு இருப்புகளை அவர்கள்

பேணுகிறார்கள். சில்லறை வியாபாரிகளால் உடனுக்குடன் தமக்கு வேண்டிய இருப்புகளை உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து பெறமுடியுமானால், அவர்கள் தமது சரக்கு இருப்பின் அளவைக் குறைத்துக் கொள்ளலாம்; இயந்திரவழித்துறையினரும் (manufacturers) இதைப் போலச் செய்யலாம்.

இத்தகைய அலுவல்களையெல்லாம் செய்வதில், இடைத்தரகன் சிறப்புத் தேர்ச்சியுடையவன். இதர துறைகளைப்போல, சிறப்புத் தேர்ச்சி இத் துறையில் விலைகளை உயர்த்துவதைக்காட்டிலும், அவற்றைக் குறைக்கவே முற்படுகிறது. இடையில் உள்ள மொத்த விற்பனையாளர்களை விலக்கிவிட்டுச் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கே நேரடியாக விற்பதற்கு உற்பத்தியாளன் என்ன செய்ய வேண்டியதிருக்கும் என்பதை ஆராய்வதன்மூலம், இப் பொதுவான கருத்தை விளக்கமுடியும். முதலில், உற்பத்தியாளன், சில்லறை விற்பனையாளர்களைப்பற்றி நன்கு அறிந்திருத்தல் வேண்டும்; ஒவ்வொருவரது குறிப்பிட்ட தேவைகளையும் செலாவணி நிலைகளையும் மதிப்பிட்டறிதல் வேண்டும். இரண்டாவது, விற்பனையாளர்களை வேலைக்கு அமர்த்திக்கொள்ளவேண்டும்; இவர்கள் குறிப்பிட்ட இடைவெளிகளில், உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டங்களின் மாதிரிகளை எடுத்துச்சென்று சில்லறை வியாபாரிகளிடம் காட்டி, அவர்களிடமிருந்து ஆர்டர் (விற்பனைக் கட்டளை) பெற்றுவருதல் வேண்டும். மொத்த வியாபாரி வழக்கமாக இதைச் செய்கிறான். ஆனால், அவன், பல்வேறு உற்பத்தியாளர்களால் தயாரிக்கப்பட்ட பண்டங்களை விற்பதால், ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளரும் தனித்தனியாக விற்பனையாளர்களை நியமித்துக்கொள்வதைவிட, அவன் குறைந்த அளவு விற்பனையாளர்களைமட்டும் அமர்த்திக்கொண்டால் போதும். மேலும், இம் முறையைச் சில்லறை வியாபாரியும் விரும்புவான். உதாரணமாக, சில்லறை இரும்பு வியாபாரி ஒருவன், பல்வேறு விதமான இரும்புப் பொருள்களை விற்பதாக வைத்துக்கொள்ளுவோம். தன்னிடம் உள்ள ஒவ்வொரு பொருளையும் உற்பத்திசெய்து அனுப்பும் வெவ்வேறு தொழில் நிறுவனங்களைச் சார்ந்த பல விற்பனையாளர்களைப் பேட்டி காண்பதில் தன்னுடைய நேரத்தையெல்லாம் செலவழிக்க அவன் விரும்பமாட்டான். இதற்குப் பதிலாக, வெவ்வேறு தொழில் நிறுவனங்களால் தயாரிக்கப்பட்ட பல்வேறு பண்டங்களைத் தொகுத்து மொத்தமாகத் தனக்கு அளிக்கும் மொத்த வியாபாரியுடன் தொடர்பு கொள்ளுவதையே அவன் விரும்புவான். மேலும், பர்மிங்காமில் உள்ள உற்பத்தியாளர் தமது பொருள்களை, இலண்டனில் உள்ள 200 சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு அனுப்புவதாகக் கொள்ளுவோம். இவ்வுற்பத்தியாளர் ஒவ்வொரு வியாபாரிக்கும் நேரடியாகப் பொருள்களை அனுப்புவதென்றால், அவர் 200 தனித்தனிப் பார்சல்களை (கட்டுகளை)க் கட்ட

வேண்டியதிருக்கும். இவற்றையெல்லாம் ஒரே கட்டாக்கி மொத்த விற்பனையாளர் ஒருவருக்கு அனுப்பிவிட்டால், அனுப்பு செலவும் கட்டுச் செலவும் குறையும். சிக்கனம் அத்துடன் நின்றுவிடுவதில்லை. மொத்த விற்பனையாளர், இப் பெரிய கட்டை, உடனேயோ, நாட் கழித்தோ சிறுசிறு கட்டுகளாக்குவார் அல்லது 200 கட்டுகளாகப் பிரிப்பார் என்பது உண்மை. ஆனால், அதே சமயத்தில், அவர் இதர உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்தும் பல்வேறு பண்டங்களின் கட்டுகளைப் பெறுவார்; எனவே, அவற்றையும் பிரித்து, ஏற்கெனவே பிரித்த தனித் தனிக் கட்டுகளுடன் சேர்த்துக்கொள்ளுவார். எல்லாப் பண்டங்களையும் இணைத்துக் கட்டிச் சில்லறை வியாபாரிக்கு அனுப்பும்பொழுது, ஓரளவு பெரிய கட்டாகவே இவரால் அனுப்பமுடிகிறது. பண்டங்கள் பல்வேறு கைமாறி ஏன் செல்லவேண்டுமென்பதற்கு அனுப்பு செலவுகளில் ஏற்படும் இந்தச் சேமிப்பும் ஒரு பிரதானமான காரணமாகும். மேற் போக்காகப் பார்க்கையில் இது வீணானது போலவே தோன்றினாலும், இதுவே மிகவும் மலிவான முறை என்பதை மறுக்கவியலாது.

சில உற்பத்தியாளர்கள் தமக்கெனச் சொந்த விற்பனை நிலையம் வைத்திருக்கின்றார்கள் என்பது உண்மை. தம்முடைய உற்பத்திப் பொருள்கள் எல்லாம் 'மிகச் சிறப்புடையன' என்றும், தனித் தரமுடையவை என்றும் ஒரு தனி முத்திரையை உண்டாக்கிக் கொள்ளும் நோக்குடன் இத் தனி விற்பனை நிலையங்களை அமைத்துக் கொண்டிருக்கக்கூடும்; அல்லது, தமது பொருள்களுடன் போட்டி யிடும் இதர பொருள்களையும் ஒன்றாக விற்பனை செய்யும் சில்லறை வியாபாரிகள், தமது பொருள்களின் விற்பனையைப் போதுமான அளவு 'உயர்த்த'மாட்டார்களோ என்ற சந்தேகமும் ஏற்பட்டிருக்கலாம். என்றாலும், பொது விதியாக, உற்பத்தியாளர்களும் விவசாயிகளும் கூடத் தமது பொருள்களை விற்பனை செய்வதில் தரகர்கள் இடையில் இருப்பதால் தமக்கு நன்மையே கிடைக்கிறது என்பதைத் தெரிந்திருக் கிறார்கள்.

1930-ல், சோவியத் ருஷ்யா எல்லா மொத்த விற்பனை நிலையங்களை யும் ஒழித்துவிடத் தீர்மானித்ததை நினைவிற்குக் கொணர்வது நல்லது. தொழிற்சாலைகள், கூட்டுறவுச் சில்லறை விற்பனை நிலையங்களுக்கு நேரடியாக விற்கத் தொடங்கின. ஆனால், ஒவ்வொரு தொழிற்சாலையும் எல்லாச் சில்லறை விற்பனை நிலையங்களுடனும் தொடர்புகொள்ள வேண்டியதாயிருப்பதாலும், சின்னச் சின்ன அளவுகளில் சரக்குகளைக் கட்டி அனுப்பிக் கணக்கெழுதிக்கொள்வதாலும் நிறையச் செலவும் சிரமமும் ஏற்படுகிறது என்று நிரூபிக்கப்பட்டது. இரண்டே ஆண்டு களுக்குப் பின்னர் மீண்டும் மொத்த விற்பனை நிலையங்கள் தோன்றி விட்டன; அவை பயனுள்ள சோஷலிசப் பணியைப் புரிவதாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டது.

சில தரகர்கள் (உதாரணமாக, மொத்த விற்பனையாளர்களின் சில 'தனிக் குழுக்கள்'—rings) விற்பனைச் சர்வாதீன நிலையில் (monopoly) இருந்துகொண்டு, தமது பணிகளுக்காக மிகுதியான கட்டணத்தை வசூலிப்பார்கள் என்பதற்குச் சந்தேகமில்லை. ஆனாலும், பொதுவாக, தரகர்கள் எல்லாம் பயனுள்ள அலுவல்களையே செய்கிறார்கள் என்று குறிப்பிடலாம். அவ்வாறு செய்யாவிட்டால், அவர்களால் நிலைத்திருக்கமுடியாது. 'பகிர்வுமுறைத் தொடரின்' நீட்சியானது, இறுதிநிலை நுகர்வோரால் அளிக்கப்பட்ட விலைகளை உயர்த்துவதற்குப் பதிலாகப் பெரும்பாலும் குறைவாகவே வைத்திருக்கிறது. சர்வாதிகார அரசு மிகுதியான 'சேமிப்பை' இத் துறையில் அடைவதற்கு உரிய ஒரே வழியாக, நுகர்வோரின் விருப்பத் தேர்வு உரிமையைக் கட்டுப்படுத்துவதன்மூலம் உண்டாக்கக்கூடிய சிக்கனத்தையே குறிப்பிடமுடியும்.

4. ஆளும் வகுப்பினர் (Bureaucracy)

அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாடுகள் எவ்வளவிற்கு அதிகமாயிருக்கின்றனவோ, அவ்வளவிற்குக் குடிமக்களின் வாழ்வு, ஆணைக்கும் ஒழுங்குமுறைக்கும் கட்டுப்படுவதுடன் அதிகாரிகளின் முடிவுகட்குத் தக்கபடியும் இயங்கவேண்டியதிருக்கும். குடிமகன் தனக்கு ஒரு வீடு அல்லது தொழிற்சாலை கட்டிக்கொள்ள வெண்டுமென்றாலோ, ஆடு மாடுகளை வளர்க்கவேண்டுமென்றாலோ, வீட்டு வேலைக்கு ஆட்களை அமர்த்திக் கொள்ளவேண்டுமென்றாலோ, அமெரிக்க நைலானை இறக்குமதி செய்ய ஆசைப்பட்டாலோ, அயல்நாடுகட்குச் சென்றுவர விரும்பினாலோ அரசாங்கத்திடம் அனுமதி பெறுவதற்காக ஒவ்வொரு முறையும் விண்ணப்பிக்கவேண்டும்; அப்படி விண்ணப்பித்துக்கொண்டாலும் கேட்பதெல்லாம் கிடைத்துவிடுவதில்லை.

தம்முடைய அலுவல் முறையிலும் தனி வாழ்க்கையிலும் அரசாங்கத்தின் தலையீடு அதிகமாயிருப்பதைப் பலர் வன்மையாக எதிர்க்கிறார்கள். ஆனால் பிறர், இத்தகைய தலையீடுகள், சமுதாயத்தின் பொதுநலனுக்காகப் பொருளாதார நடவடிக்கைகளைச் செயற்படுத்தவும் எல்லா மக்களுக்கும் சமுதாயப் பாதுகாப்பு அளிக்கவும் உதவும் எனக் கருதி, அவற்றை ஏற்றுக்கொள்கிறார்கள் அல்லது வரவேற்கிறார்கள்.

இப்போதைய நவயுக சமுதாயத்தில், அரசாங்கம் பல அலுவல்களை மேற்கொள்ளவேண்டும் என்பது பொதுவாக ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட கருத்து என நான் கருதுகின்றேன். இலாப நோக்கத்துடன் செயற்படும் தனியார் நிறுவனங்களால் செய்யவியலாத, அல்லது செய்யக்

கூடாத இன்றியமையாப் பணிகளைப் பாதுகாப்பு முயற்சிகள், சட்டத்தை அமல் நடத்தி ஒழுங்கைப் பேணுதல், சமுதாய நலனுக்குக் கேடு வராமல் தடுப்பு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுதல் ஆகிய இத்தகைய பணிகளை அரசாங்கமே செய்யவேண்டும். தவிரவும், கல்வி, மருத்துவ வசதி முதலிய சமுதாயப் பணிகட்கும் அரசாங்கம் ஆவன செய்ய வேண்டும் ; அல்லது ஓரளவேனும் உதவிசெய்ய வேண்டும் எனப் பலர் கருதுகின்றனர்கள். தனது நிதித்துறைக் கொள்கை மூலமாகவும், நெகிழ்ச்சியான பொது வேலைத் திட்டங்களின் மூலமாகவும் நாட்டில் உயர்ந்தபட்ச வேலையுடைமை எப்பொழுதும் நிலைத்திருக்கும் வகையில் அரசாங்கம் ஆக்கப் பணி புரிதல்வேண்டும். தனியார் விற்பனைச் சர்வாதீன முயற்சிகளைத் தடுக்கவேண்டும் அல்லது ஓரளவு கட்டுப் படுத்தவேண்டும். இத்தகைய அலுவல்களையெல்லாம் செய்துமுடிக்க வேண்டிய நிதிக்காகப் பொதுமக்கள்மீது வரிவிதித்து அவற்றை வசூலிக்கவும் வேண்டும்.

ஆனால், இத் துறைகளில் அரசாங்கம் எந்த எல்லைவரை சென்று பணியாற்றவேண்டும் என்பதில் பொதுவான உடன்பாடு ஏதும் இன்னும் ஏற்படவில்லை. என்றாலும், சர்வாதிகார ஆட்சி எல்லாத் துறைகளிலும் உச்ச எல்லைவரையும் செல்லுகிறது. ஆனால், முதலாளித்துவப் பொருளாதார அமைப்பின்கீழ், அரசாங்கம் எந்த அளவிற்குக் கட்டுப்பாடுகளைச் செய்யலாம்? அரசாங்கமே—அதாவது, மத்தியஅரசாங்கம், மாநில அரசுகள் அல்லது தலத்தாபன அமைப்புகள் என்பன—ஒரு தொழில் முனைவோனாக அமைந்து எந்த அளவிற்குத் தொழிற்சாலைகளை இயக்கமுடியும்?

தனியார் துறைகளைவிட அரசாங்கத் துறைகளில் திறமைக்குறைவு இருப்பதைத் தவிர்க்கமுடியாது என்ற கருத்தையே நான் இங்கு விவாதிக்க விரும்புகின்றேன். இதை எல்லோராலும் சுட்டப்பெறுகின்ற கருத்தாகவோ அல்லது தப்பெண்ணமாகவோ எப்படிவேண்டுமானாலும் கொள்ளலாம். இது சரியான கருத்தே எனக் கொண்டால், அரசாங்கம் தனது நோக்கங்களைச் செயற்படுத்துவதற்கு வேண்டிய குறைந்தபட்ச அளவிற்குள்ளேயே தனது நடவடிக்கைகளைக் கட்டுப்படுத்திக்கொள்ள வேண்டுமென்பது, இதிலிருந்து பெறப்படும். அரசாங்கம் எல்லோரது கல்விக்காகவும் உதவி அளிக்கவேண்டும் என்பது அனைவராலும் ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட நல்ல திட்டமே என்றாலும், தனிநபர்கள் கல்விக் கூடங்களைக் கட்டிக்கொள்ளுவதற்கு அரசாங்கம் அனுமதி தருதல் வேண்டும். பொதுத்துறைப் பயன்பாடுகள் (public utilities) உள் நாட்டுச் சர்வாதீனத்திற்கு முற்படக்கூடுமாகையால், அவற்றை அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்தட்டும்; ஆனால், அவற்றைத் தேசியமயமாக்கி அரசாங்கத் தொழில்களாக மாற்றிவிடவேண்டும். பொதுவான செலா

வணிக் கொள்கை, பொதுநிதியக் கோட்பாட்டு நடவடிக்கைகள் ஆகிய வற்றின்மூலம் தேசியப் பொருளாதாரத்தைக் கட்டுப்படுத்த முயலட்டும்; ஆனால், தனிநபர் நடவடிக்கைகளை ஒடுக்கும் வகையில் விரிவான ஒழுங்குச் சட்டங்களை வகுத்துச் சில குறிப்பிட்ட பண்டங்களின் இறக்குமதி, உற்பத்தி, நுகர்வு ஆகியவற்றையெல்லாம் இச் சட்டத் திற்குள் நெருக்கிச் சிதைக்கவேண்டியதில்லை.

அரசாங்கத் தலையீட்டை ஆதரிக்கும் பொதுவான குறிப்பு யாதெனில், அரசாங்கம் எவ்வளவு அதிகமாகக் கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுகிறதோ அவ்வளவிற்கு அதிகமாக அவற்றை நிருவகிப்பதற்காக ஆட்சி அலுவலர்கள் (civil servents) தேவைப்படுவர் என்பதாகும். உதாரணமாக, கிரேட் பிட்டனில், மத்திய, மாநில அரசுகளில் அமர்த்தப்பட்டுள்ள ஆட்சி அலுவலர்களின் எண்ணிக்கை (தேசியமயமாக்கப்பட்ட தொழில்கள் தவிர) இப்பொழுது 3 மில்லியனுக்குமேல் உள்ளது.[1] போருக்கு முன்னர் இது 1·4 மில்லிய னுக்கும் குறைவாயிருந்தது. தேசியப் பொருளாதாரத்தில், அரசாங்கம் குறைந்த அளவு மேற்பார்வையைமட்டுமே மேற்கொள்வதாயிருந்தால், இவ்வாட்சி அலுவலர்களில் பலரைத் தனியார் துறையில் வேலை பெறு மாறு அனுமதிக்கமுடியும்.

சில நாடுகளில் ஆட்சித் துணை அலுவலர்கள் (லஞ்சம்) கையூட்டுப் பெறுகிறார்கள் என்ற குற்றச்சாட்டு உள்ளது. அதிர்ஷ்டவசமான இந் நிலை கிரேட் பிட்டனில் ஏற்படவில்லை. அரசாங்கம் மேற்கொள்ளும் ஒவ்வொரு புதிய கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கையும், 'பெர்மிட்' என்னும் இணக்க உத்தரவை அளிக்கவும் அளிக்காதிருக்கவும் பல வாய்ப்புகளை உண்டாக்கிவிடுவதால், அது சுரண்டலுக்கும் லஞ்சத்திற்கும் வழி யமைத்துவிடுகிறது.

ஆட்சி அலுவலர்கள், தம்மோடொத்த வணிகத் துறையினரை விடத் திறமைக்குறைவு உடையவர்கள் என்ற கருத்து, பொதுவாக நிலவிவருகிறது. ஆனால், இது எவ்வாறு உண்மையாயிருக்கமுடியும்? இவ்விரு சாராரும், ஒரே சூழலிலிருந்து ஒரே மாதிரியான கல்வியும்

[1] முன்னால் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள 1·3 மில்லியன் என்ற கணக்குடன் இது பொருந்தவில்லை. ஏனென்றால், மத்திய, மாநில ஆட்சிகளால் அமர்த்தப்பட்டுள்ள பல தொழிலாளர்கள், அவ் வாட்சிகளின் வேலையுடைமை எல்லைக்குள்ளேயே கணக்கிடப்பட்டுள்ளார்கள். உதாரணமாக, அஞ்சலக அலுவலர்கள் இப்பொழுது 'செய்திப் போக்குவரத்து' என்ற பகுதியில் பிரிக்கப்பட்டுள்ளனர்.

ஆனால், 1961 ஜூனில், மத்திய ஆட்சி 1·30 மில்லியன் அலுவலர்களையும், மாநில ஆட்சிகள் 1·78 மில்லியன் அலுவலர்களையும் அமர்த்தியிருந்தன. போர்ப் படைகள், பெண்கள் அணிகளில் 0·47 மில்லியனும், தேசியமயமாக்கப்பட்ட தொழில்களில் 2·20 மில்லியனும் (இரயில்வே, நிலக்கரிச் சுரங்கத் தொழில்) அமர்த்தப்பட்டிருந்தனர்.

வளர்ச்சியும் அளிக்கப்பட்ட சமுதாயக் கோப்பிலிருந்தே பொறுக்கி யெடுக்கப்படுகிருர்கள்; ஒரு குறிப்பிட்ட நபர், அரசாங்க அலுவலுக்குப் போகிருரா அல்லது வணிக வாழ்க்கையை நாடுகிருரா என்பது பெரும் பாலும் தற்செயலாக நிகழ்வதுதான். சில தொழில் நிறுவனங்கள், ஆற்றல் வாய்ந்த ஆட்சித் துணை அலுவலர்களில் சிலருக்கு அதிகப்படி யான சம்பளத்தைக் கொடுத்து, அவர்களைத் தாமே வேலைக்கு வைத்துக் கொள்வதில் மகிழ்ச்சியடைகின்றன. ஒரு தனியார் நிறுவனத்தில் வேலைசெய்வதைவிட அரசாங்கத் துறையில் வேலைசெய்வதால், ஒரு தனிநபரின் திறமைகளும் பண்புகளும் மாறிவிடுவதில்லை.

ஆகையால், தொழில் முனைவோர் என்ற வகையில், அரசாங்கத் திடம் திறமைக் குறைவு இருந்தால், அதற்கு, அரசாங்கத் தொழில் முயற்சிகளைப் பாதிக்கும் இதர சூழ்நிலைகள் காரணமாயிருக்க வேண்டுமேயல்லாது, தரங்குறைந்த அலுவலாளர்களை அமர்த்திக் கொண்டதே காரணமாயிருக்கும் எனக் கருதிவிடக்கூடாது. அரசாங்கம் தனது நடவடிக்கைகளைப் பாராளுமன்றத்திற்கும் வாக்காளர்களுக்கும் நேரிய முறையில் செயற்படுத்தவேண்டிய அவசியம் இருப்பதால், அவ் வகையில் சில தடங்கல்களுக்கு அரசாங்கம் ஆளாகவேண்டியதிருக் கிறது (சர்வாதிகார வல்லாட்சியில் இது நேருவதில்லை) என, அரசாங்கத் தொழில் முயற்சிகளை எதிர்ப்போர் கருதுகின்றனர்.

ஆகையால், பொதுப்பணத்தை இயக்கும் ஆட்சி அலுவலாளர்கள், வணிகத்துறையில் உள்ளவர்களைவிட மிகவும் விழிப்புடன் நடந்து கொள்ளவேண்டுமெனச் சொல்லப்பெறுகிறது. அரசாங்க முயற்சி யானது அப்பட்டமான தோல்வியாகிவிட்டால் (தாங்கனீகா நாட்டு நிலக்கடலை அபிவிருத்தித் திட்டம் சீர்குலைந்ததுபோல), எதிரிடையான கண்டனக் கணைகட்கு அது ஆளாகவேண்டியதிருக்கும். எனவே, அரசாங்கத்துறை ஒவ்வொரு படியிலும் எச்சரிக்கையுடன் இயங்க வேண்டியதிருக்கிறது. இந்த எச்சரிக்கையின் அவசியத்தால் தாமதம் ஏற்படுகிறது; 'சிவப்பு நாடா' முறையின் அவசியத்தை விளக்க இதுவே போதுமானது. ஒரு பெரிய தொழில் நிறுவனத்தில், முக்கிய மான தீர்மானங்களையெல்லாம் சம்பளம் பெறும் மேலாளர்களும் இதர அலுவலர்களுமே முடிவுசெய்கின்றனர்; ஆட்சித்துறை அலுவலர்களைப் போல, இவர்களும், தமது உயர் அதிகாரிகளுக்கு மனநிறைவு தரும் வகையிலேயே தொழிற்படவேண்டியதிருக்கிறது. என்ருலும், பொது வாக மதிப்பிடுகையில், அரசாங்கத்துறையைவிடத் தனியார்துறை, செம்மையாகச் செயல்பட்டு மிகுதியான இழப்பு ஆபத்துகளை ஏற்றுத் துரிதமாக இயங்கமுடியும் என்று தாராளமாகக் கூறலாம்.

இக் கருத்தை நாம் மிகைப்படுத்திவிடக்கூடாது. ஆனால், ஒன்று; நம் காலத்தில் எத்தனையோ புதிய தொழில்களும், புதிய கண்டுபிடிப்பு

களும் பெருகியுள்ளன ; இத் துறைகளில் பரிசோதனை செய்து, இலாபம் பெறும் நம்பிக்கையுடன் இழப்பு ஆபத்துகளையெல்லாம் துணிந்து ஏற்றுச் செயற்படுதற்குத் தனியார் துறையினர் முன்வந்திராவிட்டால், இத் தொழில் வளர்ச்சிகளை இவ்வளவு துரிதமாகப் பெற்றிருக்கமுடியுமா என்பது சந்தேகம்தான்.

5. முடிவுரை

முதலாளித்துவ அமைப்பின் இருபெருங் குறைகள், சர்வாதீனமும் வேலை இன்மையும். ஆனால், சர்வாதிகாரப் பொருளாதார அமைப்பு இவ்விரண்டு குறைகட்கும் ஆட்படுவதில்லை ; அல்லது ஆட்படாமல் அதனால் தப்பமுடியும்.

தனியார் சர்வாதீனத்தில் உள்ள சமுதாய விரோதப் போக்கு யாதெனில், சமுதாய நலனுக்கு மாறாக ஒரு சிறு குழு தனது சொந்த நலன்களைப் பெருக்கிக்கொள்ள முற்படுகிறது என்பதுதான். இதற்காகச் சர்வாதீனத்துறை தனது உற்பத்தியை நேரடியாகவே கட்டுப்படுத்திக்கொள்ளுகிறது ; அல்லது தன்னால் பாதுகாக்கப் பட்டுள்ள துறைகளில் உழைப்பும் மூலதனமும் நுழையவிடாது தடுத்து விடுகிறது ; இதர துறைகளைவிட மேற்குறிப்பிட்ட துறைகளில் அவற்றை அனுமதித்திருந்தால், அவற்றின் பங்கும் பணியும் சிறந் திருக்கும். உற்பத்திச் சாதனங்கள் அனைத்தும் அரசாங்கத்திற்கே சொந்தமாகிவிட்டால், இலாபம் அடையும் நோக்குடன் தனியார் மூல தனம் உருவாவதில்லை ; எனவே, தனியார் சர்வாதீனமும் ஏற்பட வழியில்லை. எனவே, தடுப்பு நடவடிக்கைகட்கு உட்படாது, உற்பத்தி உச்சநிலைக்குச் செல்லமுடியும்.

இதைப்போல, எல்லாப் பொருளாதார நடவடிக்கைகளும் அரசாங் கத்தாலேயே இயக்கப்படுகையில், குறிப்பிடத்தக்க அளவில் நாட்டில் வேலையின்மை நேரிடுதற்கு அவசியமே கிடையாது. முதற்கருவிப் பொருள் தொழிற்சாலைகளில் (Captial goods industries) அதிகப் படியான தொழிலாளர்களையும் இதர சாதனங்களையும் ஈடுபடுத்து வதற்காக, நெடுங்கால நுகர்வுப் பண்டங்களின் உற்பத்தியை ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிற்குக் கட்டுப்படுத்தவேண்டுமென அரசாங்கம் தீர்மானித்தால், அதை ஒரேசமயத்தில் சேமிப்பதற்கும் முதலீடு செய்வதற்கும் ஏற்புடைய தீர்மானம் என்று கருதலாம். திட்டமிடப் பட்ட சேமிப்பு அளவும் திட்டமிடப்பட்ட முதலீட்டு அளவும் இணங்கிச் செல்வதால், இவற்றிடையே எவ்விதக் குழப்பமும் குறையும் ஏற்படு வதில்லை ; இவ் விரண்டும் ஒன்றாகவே கருதப்படுகின்றன. முதலாளித் துவத்திற்கே உரிய தவிர்க்கமுடியாத நிகழ்ச்சியாகிய வணிகச் சுழல்,

அரசாங்கத்துறையில் மறைந்துவிடுகின்றது. தொழிலாளர் இடப் பெயர்வு போதாமையால், நாட்டில் வேலையின்மை நேருவதற்கு அவசிய மில்லை ; ஏனெனில், தொழிலாளர்கள் எங்கு தேவைப்படுகின்றனரோ அங்கு இடம் பெயர்ந்து சென்று வேலை பார்க்குமாறு அரசாங்கமே ஆணையிட்டு வற்புறுத்தமுடியும்.

குடியாட்சி அரசாங்கம், தனது வாக்காளர்களில் பெரும்பான்மை யோருக்குச் சாதகமாகச் செயற்படவேண்டிய நிர்ப்பந்தத்திற்கு அடிக்கடி ஆளாகிறது. இது சமுதாயப் பொதுநலனுக்கு ஒருவகையில் மாறுனதாயிருந்தாலும், அரசாங்கத்தால் தவிர்க்க முடிவதில்லை. ஆகவே, அமெரிக்க அரசாங்கம், சர்வாதீனப் போக்கைத் தடைசெய்ய உறுதிகொண்டிருந்தாலும் அதனுல் அதைச் செயற்படுத்த முடிவதில்லை. அது, விவசாய உற்பத்திப் பொருள்களுக்குக் குறைந்தபட்ச விலை தருதற்கு உறுதி அளித்திருக்கிறது ; மேலும், விவசாயிகளில் பெரும் பான்மையோர் வற்புறுத்தினுல், இவ் விலை அளவைப் பேணுதற்காக, இதர விவசாய உற்பத்திகளைக் கட்டுப்படுத்திவைக்கவும் அரசாங்கம் இசைந்திருக்கிறது. பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம், இரயில்வேயில் முழுவேலை யுடைமை அளித்ததற்காகச் சாலைப்போக்குவரத்தின் அளவைக் கட்டுப் படுத்திவருகிறது. தொழிற் சங்கங்களின் உற்பத்திக் கட்டுப்பாட்டு முறைகளுக்கு எதிராக, வன்மையான நடவடிக்கை மேற்கொள்ளப் பல குடியாட்சி அரசாங்கங்கள் தயக்கமுறுகின்றன ; கடுமையான நடவடிக்கைகளை எடுத்தால், வாக்காளர்களின் அதிருப்திக்கு உள்ளாக நேரிடலாம் என்று அஞ்சி அஞ்சிச் செயற்படுகின்றன.

அரசே, சர்வ வல்லமையுடையது ; எனவே, அதற்குப் போட்டி யாகக் கிளைக்கும் எந்தச் சக்தியையும் சகிப்பதில்லை ; சுயேச்சையான தொழிற் சங்கங்கள் முதலியன, அவை எத்தகையனவாயிருப்பினும் ஆக்கம் பெறுவதற்கு அந்தச் சர்வாதிகார அரசு பொறுப்பதில்லை. மக்களது பொதுநலத்திற்குகந்தது என அரசு எவ்வெவற்றைக் கருது கிறதோ அவையனைத்தும் நிறைவேற்றப்படும். ‘எல்லோரது நலத்திற் காக ஒவ்வொருவரும், ஒவ்வொருவரது நலத்திற்காக எல்லோரும்’ என்ற அடிப்படையில் அரசு செல்லும்.

இத்தகைய குழு மனப்பான்மைகளை ஊடுருவி முரட்டுத்தனமாக நடந்துகொள்ளச் சர்வாதிகார ஆட்சியால் முடியும். இந்த ஆட்சியில் பெயரளவில் பல தேர்தல்கள் நடக்கலாம் ; ஆனுல், உண்மையில், வாக் காளர்கட்குத் தக்கபடியெல்லாம் ஆடவேண்டிய அவசியமோ, குறிப் பிட்ட குழுக்களிடம் செல்வாக்குப் பெறவேண்டுமென்ற சிரத்தையோ சர்வாதிகார ஆட்சிக்கு ஏற்படுவதில்லை.

இத்தகைய சர்வாதிகார அரசின் கொள்கையானது, சமுதாயத்தின் பொது நன்மைக்காக எந்த அளவு முன்னேக்கத்துடனும் தீர்க்கதரி

சனத்துடனும் செயற்படுத்தப்படும் என்பது வேறு விஷயம். சர்வாதிகாரி, சிறந்த பொருளாதாரவாதியாகவும் இருக்கவேண்டுமென்ற அவசியம் இல்லை; மேலும், பொருளாதார நிபுணர்களின் ஆலோசனைகளைக் கேட்டு அவற்றின்படி செயற்படுவான் என்பதற்கும் உத்தரவாதம் இல்லை. அவன், மிகுதியான நன்மைகளைச் செய்வதைவிட, மிகுதியான கேடுகளை விளைவிக்கக்கூடிய நிலையில் அமர்ந்திருக்கிறுன் என்பதையும் உணர்தல் வேண்டும். அவனது தனிப்பட்ட விருப்பு வெறுப்புகள், ஆசைகள் ஆத்திரங்கள் என்பன நாட்டில் பஞ்சம் ஏற்பட வழியமைக்கலாம் அல்லது நாட்டைப் போரில் இழுத்துவிடலாம்.

ஒருவன் முதலாளித்துவத்தை அல்லது சர்வாதிகார ஆட்சியை விரும்புவதென்பது, ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிற்கு எது நிகழக்கூடும் என்ற அவனது எண்ணத்தைப் பொறுத்தே அமையும். உதாரணமாக முதலாளித்துவத்தால் வெகுஜன வேலையின்மையைத் தவிர்க்க முடியுமா? என்ற கேள்வியை எடுத்துக்கொள்ளுவோம். சிலர் 'முடியும்' என்று எண்ணுகிறுர்கள்; வேறு சிலர் 'முடியாதெ'ன முடிவு கட்டுகிறுர்கள்; இதில் எது சரியாக இருக்கும் என நம்மால் துணிய முடிவதில்லை.

ஆனுல், முதலாளித்துவ அமைப்பின்கீழ், வாணிக மந்தங்கள் தொடர்ந்து ஏற்படுமென்றும், அவற்ருல் சராசரியாக'ஓர் ஆண்டில் 10 சதவீதம் பேர் வேலையிழக்கவேண்டியதிருக்கும் என்றும் (15 அல்லது அல்லது 20 சதவீதம்), 10-ல் ஒருவருக்கு எப்போதும் வேலையில்லை என்ற நிலை ஏற்படுவதைத் தவிர்க்க முடியாது என்றும் நாம் அறிந்திருப்பதாக வைத்துக்கொள்ளுவோம். இதிலிருந்து முதலாளித்துவ அமைப்பு உபயோகமற்ற முறை என்றும், முழு வேலையுடைமைக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கும் சர்வாதிகார ஆட்சியையே இதற்குப் பதிலாக ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டுமென்றும் உடனே முடிவு கட்டிவிடலாமா? இது, பல்வேறு பிரிவினர், வெவ்வேறு வகையான மதிப்பீட்டுத் தீர்ப்புகளை வழங்கும் மிகச் சிக்கலான கேள்வியாகும்.

வேறுவிதமாகச் சொல்லுவதென்ருல், மேற்குறித்த உதாரணம் காட்டுவதுபோல, இக் கேள்வி முழுதும் 'கொள்கைச் சிக்கலுடையது' (ideological) ஆகும். வேலையின்மை, தனியார் சர்வாதீனம் முதலிய முதலாளித்துவத்தின் குறைகளையெல்லாம் களைவதற்காக, நமது சொந்தச் சுதந்திரத்தையும் குடியுரிமையையும் எந்த அளவிற்குத் தியாகம் செய்ய நாம் தயாராக இருக்கிறேம்? மேற்குறித்த கேள்விக்கு உரிய விடைகளை ஒவ்வொருவரும் தம் போக்கிற்குத் தக்கபடியே தருவார்கள்.

கலைச்சொற்கள்

(ஆங்கிலம்—தமிழ்)

A

Ability to save — சேமிக்க சக்தி
Accessories — துணைக் கருவிகள்
Account, national — தேசிய வரவுசெலவுக் கணக்கு
Accumulation of capital — முதல் குவிப்பு
Advalorem tax — பெறுமான விகித வரி
Advertisement — விளம்பரம் செய்தல்
Agent — பதிலாள்
Aims of economic policy — பொருளாதாரக் கொள்கையின் குறிக்கோள்கள்
Allocation of resources — சாதனப் பங்கீடு
Alternatives — மாற்று வழிகள்
Amalgamation — ஐக்கியம்
Analysis — பகுத்தாய்வு
Annuities — ஆண்டுத்தொகை
Anti-inflationary policy — பணவீக்கத்தைத் தடுக்கும் கொள்கை
Arithmatic ratio — கூட்டு வீதம்
Assets — சொத்துகள்
Assortments — தொகுப்புகள்
Assumption — எடுகோள்
Automation — பொறியாட்சி
Average cost — சராசரி செலவு
Average revenue — சராசரி வருவாய்
Average product — சராசரி உற்பத்தி ஆக்கம்
Axes — அச்சுகள்

B

Balance of payments — அயல்நாட்டுச் செலுத்துநிலை
Bank of England — இங்கிலாந்தின் தலைமைப் பாங்கு
Bank deposit — பாங்கு வைப்பு

Base year — ஆதார ஆண்டு
Birth control — கர்ப்பத் தடை
Birth rate — பிறப்பு வீதம்
Black market — கள்ளச் சந்தை
Blast furnace — ஊதுலே
Board of directors — டைரக்டர்கள் சபை
Board of trade — வர்த்தகப் போர்டு
Boiler — கொதிகலன்
Bonus — போனசு
Broker — தரகர்
Budget deficit — மிகுதியான செலவீடு
Buffer stock — இடைநிலே இருப்பு
By-products — பக்க விளைவுகள்

C

Capital — மூலதனம், முதல்
Capitalism — முதலாளித்துவம்
Capital, free — உருப்பெரு முதல்
Capital goods — முதற்கருவிப் பொருள்கள்
Capital, fixed — நிலேமுதல் பொருள்
Capital, circulating — புரளும் முதல்
Capital formation — முதலாக்கம்
Capital, consumption — முதல் நுகர்ச்சி
Capital, growth of — முதல் பெருக்கம்
Capital Issue Committee — மூலதன வெளியீட்டுக் குழு
Casual labour — நாட்கூலியாட்கள்
Cash — ரொக்கம்
Cartel — கார்ட்டெல்
Central planning — மத்திய திட்டமுறை
Cheap money — மலிவுப் பணம்
Commodity — பண்டம்
Commodity control scheme — பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டம்
Comfort — வசதி
Competition — போட்டி
Competitive advertisement — போட்டி விளம்பரம்
Competition, perfect — நிறைவுப் போட்டி
Competition, imperfect — நிறைவு குன்றிய போட்டி
Concept — கருத்து
Consumers' goods — நுகர்வுப் பொருள்கள்
Consumers' outlay — நுகர்வோர் செலவீடு

Consumers' preference — நுகர்வோர் தேர்ச்சி
Consumption — நுகர்ச்சி
Constructional industries — கட்டமைப்புத் தொழில்கள்
Contour lines — சம உயரக் கோடுகள்
Contracting firm — குத்தகை நிறுவனம்
Control — கட்டுப்பாடு
Cost — செலவு
Cost of living — வாழ்க்கைச் செலவு
Cost, prime — முதன்மைச் செலவு
Cost, operating — நடப்புச் செலவு
Cost of production — உற்பத்திச் செலவு
Crisis — நெருக்கடி

D

Death duty — மரண வரி
Death rate — இறப்பு வீதம்
Debentures — டிபென்சர்கள்
Decision, economic — பொருளாதார முடிவு
Defence — பாதுகாப்பு
Definition — இலக்கணம்
Delivery — விநியோகம்
Demand — தேவை
Demand curve — தேவைக் கோடு
Demand schedule — தேவைப் பட்டியல்
Demand, elasticity of — தேவை நெகிழ்ச்சி
Depreciation — தேய்மானம்
Depression — மந்தம்
Development areas — சீரமைப்புப் பகுதி
Diagram — விளக்கப்படம்
Differentiation of product — பண்ட வேற்றுமைப்படுத்தல்
Dimensions — பரிமாணங்கள்
Diminishing returns — குறைந்துசெல் விளைவுகள்
Discriminating monopoly — பேதங்காட்டும் விற்பனைச் சர்வாதீனம்
Diseconomies — சிக்கனக் கேடுகள்
Disequilibrium — சமநிலைக் கேடு
Disinvestment — முதலீட்டுக் கேடு
Distribution — பகிர்வு
Dividend — இலாப ஈவு
Division of labour — வேலைப் பாகுபாடு

Double counting — இருமுறை கூட்டல்
Downturn — தாழ்ச்சி நிலை
Dumping — வெளிநாட்டில் மலிவாகக் குவித்தல்
Durable goods — உறுதிப் பொருள்கள்

E

Earnings — ஈட்டம்
Economic analysis — பொருளாதாரப் பகுத்தாய்வு
Economic depression — பொருளாதார மந்தம்
Economic laws — பொருளாதார விதிகள்
Economic inequality — பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வு
Economic maturity — பொருளாதார முதிர்வு
Economic policy — பொருளாதாரக் கொள்கை
Economic problem — பொருளாதாரப் பிரச்சினை
Economic progress — பொருளாதார முன்னேற்றம்
'Economist' — 'எக்கானமிஸ்டு'
Economies — சிக்கனங்கள்
Economies of scale — அளவுச் சிக்கனங்கள்
Economies, external — புறச் சிக்கனங்கள்
Economies, internal — அகச் சிக்கனங்கள்
Efficiency — திறன்
Elasticity of demand — தேவை நெகிழ்ச்சி
Elasticity of supply — அளிப்பு நெகிழ்ச்சி
Emigration — குடியேற்றம்
Employment exchange — வேலைத் தகவல் நிலையம்
Engineering industry — பொறியாண்மைத் தொழில்
Engineering products — பொறியாண்மைப் பண்டங்கள்
Entrepreneur — தொழில் முயல்வோன்
Equilibrium — சம நிலை
Equilibrium price — சமன்பாட்டு விலை
Equilibrium position — சமன்பாட்டு நிலை
Equipment — துணைச் சாதனங்கள்
Establishment — ஸ்தாபனம்
Estate — ஆதினம்
Excess capacity — எச்ச சக்தி
Exchange — பரிவர்த்தனை
Exchange ratio — பரிவர்த்தனை வீதம்
Exchange Equalisation Fund — பரிவர்த்தனைச் சமன் காப்பு நிதி
Exchange value — பரிவர்த்தனை மதிப்பு

Exploitation — சுரண்டல்
Expenditure — செலவு
Expenditure curve — செலவுக்கோடு
Export — ஏற்றுமதி
Extent of the market — அங்காடியின் விரிவு

F

Factories Act — தொழிற்சாலைச் சட்டம்
Factors of production — உற்பத்திக் காரணிகள்
Fair price — நியாய விலை
Federation — இணைப்பு
Firm — நிறுவனம்
Fixed cost — மாறாச் செலவு
Fixed stock — மாறா இருப்பு
Forced saving — வலுவந்த சேமிப்பு
Foreign exchange — அயல் நாணயமாற்று
Foremen — தொழில் முதல்வர்கள்
Framework — கட்டுக்கோப்பு
Freedom of enterprise — தொழில் துணிய உரிமை
Free enterprise — தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரம்
Frictional unemployment — அவ்வப்போதைய வேலையின்மை
Full employment — வேலை நிறைவு
Furniture — தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள்

G

Generalisations — பொதுமைகள்
Goods — பொருள்கள்
Goodwill — நன் மதிப்பு
Grading — தரப்படுத்தல்
Great Depression — உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தம்

H

Handicrafts — கைவினைத் தொழில்கள்
Homogeneity — ஓரினத் தன்மை
Horizontal — படுகிடை
Hyperbola — அதிபர வளைவு
Hypothesis — கருதுகோள்

I

Immigration — குடியிறக்கம்
Imperfect competition — நிறைவு குன்றிய போட்டி
Import duties — இறக்குமதித் தீர்வை
Import quotas — இறக்குமதிக் கோட்டாக்கள்
Incentive — தூண்டுகோல்
Increasing cost — வளர்ந்துசெல் செலவு
Increasing return — வளர்ந்துசெல் விளைவு
Income — வருமானம்
Income, money — பண வருமானம்
Income, real — உண்மை வருமானம்
Income tax — வருமான வரி
Index — குறியீட்டெண்கள்
Indifference curves — சமநோக்குக் கோடுகள்
Indirect tax — மறைமுக வரி
Indivisibility — பகுபடாத் தன்மை
Industry — தொழில்
Industry, localisation of — ஓரிடத் தொழில் செறிவு
Industry, large scale — பேரளவுத் தொழில்
Industry, small scale — சிற்றளவுத் தொழில்
Industrial Revolution — தொழில் புரட்சி
Inequality — ஏற்றத்தாழ்வு
Inequality of Income — வருமான ஏற்றத்தாழ்வு
Infinity — அளவிலி
Inflation — பணவீக்கம்
Inflationary boom — பணவீக்கச் செழிப்பு
Inheritance — மரபுரிமை
Innovation — புத்தாக்கம்
Institution — நிலையம்
Insurance — இன்சூரன்சு
Integration — பிணைப்பு
Integration, backward — பின்னோக்கிய பிணைப்பு
Integration, foreward — முன்னோக்கிய பிணைப்பு
Intensive cultivation — செறிந்த வேளாண்மை
Interest — வட்டி
International trade — பன்னாட்டு வாணிபம்
International Commodity Scheme — பன்னாட்டுப் பண்டத் திட்டம்
Internal economies — அகச் சிக்கனங்கள்

Intermediate Products — இடைநிலைப் பண்டங்கள்
Invention — புத்தமைப்பு
Inventory — உருப்படிகளின் பட்டியல்கள்

J

Joint Stock Companies — கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனிகள்
Joint-products — இணைப்புப் பண்டங்கள்
Joint-supply — இணைப்பு அளிப்பு

L

Labourer — தொழிலாளி
Labour saving devices — உழைப்பை மிச்சம்பண்ணும் வழிகள்
Labour, skilled — திறம்பட்ட உழைப்பாளி
Labour, unskilled — திறம்படா உழைப்பாளி
Laissez faire — அரசாங்கத் தலையிடாக் கொள்கை
Law of diminishing utility — குறைந்துசெல் பயன் விதி
Liability — பொறுப்பு
Limited liability — வரையறைபெற்ற பொறுப்பு
Liqited assets — ரொக்கத் தன்மைபெற்ற சொத்துகள்
Local government — தல அரசாங்கம்
Local market — தல அங்காடி
Local monopoly — தல சர்வாதீனம்
Location of industry — தொழிலிடச் செறிவு
Long period — நீண்ட காலம்
Loss — நஷ்டம்
Luxuries — போகப் பொருள்கள்

M

Machinery — இயந்திரம்
Macro-economics — பேரினப் பொருளாதாரம்
Maintaining capital — முதலழியாது பராமரித்தல்
Management — நிர்வாகம்
Manager — நிர்வாகி
Managing director — நிர்வாக டைரக்டர்
Manufacturing — பொறிவழியாக்கம்
Manufactured goods — பொறிவழியாக்கப் பொருள்கள்
Margin — இறுதிநிலை
Marginal cost — இறுதிநிலைச் செலவு

Marginal propensity to consume — இறுதிநிலை நுகர்வு நாட்டம்
Marginal propensity to save — இறுதிநிலை சேமிப்பு நாட்டம்
Marginal rate of substitution — இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம்
Marginal return — இறுதிநிலை விளைவு
Marginal revenue — இறுதிநிலை வருவாய்
Market — அங்காடி
Market rate — அங்காடி வீதம்
Market research — அங்காடி நிலவர ஆராய்ச்சி
Mass unemployment — வெகுஜன வேலையின்மை
Maximum — உச்ச
Merger — ஐக்கியம்
Micro-economics — சிற்றினப் பொருளாதாரம்
Migration — குடிப்பெயர்ச்சி
Mixed farming — கலப்புப் பண்ணைமுறை
Mobility — இடப்பெயர்ச்சி
Mobility of labour — தொழிலாளி இடப்பெயர்ச்சி
Mobility of land — நில இடப்பெயர்ச்சி
Mobility of capital — முதல் இடப்பெயர்ச்சி
Money — பணம்
Money, flow of — பணவோட்டம்
Monopoly — சர்வாதீனம்
Monopolist — சர்வாதீனன்
Monopoly buying — சர்வாதீன வாங்கல்
Monopoly price — சர்வாதீன விலை
Moral restraint — புலனடக்கம்
Multiplier — பெருக்கி

N

National assistance — தேசிய உதவி
National accounts — தேசிய வரவுசெலவுக் கணக்கு
National income — தேசிய வருமானம்
National Coal Board — தேசிய நிலக்கரி போர்டு
National Insurance Act — தேசிய இன்சூரன்சு சட்டம்
National product, gross — தேசிய மொத்த உற்பத்தி ஆக்கம்
National product, net — தேசிய நிகர உற்பத்தி ஆக்கம்
Nationalisation — தேசியமயமாக்கல்
Necessities of life — வாழ்க்கைக்கு இன்றியமையாதன
Negative — எதிர்க்கணியம்

New Deal — நியூ டீல்
Normal price — இயல்பான விலை
Normal profit — இயல்பான இலாபம்

O

Obsolescence — பழமையாதல்
Occupations — தொழில், வேலை
Open-field system — திறந்த வயல் சாகுபடி
Optimum population — உத்தம மக்கள்தொகை
Opportunity cost — பிறவாய்ப்புப் பெறுமானம்
Ordinary share — சாதாரணப் பங்கு
Origin — தோற்றுவாய்
Outlay — செலவீடு
Output — உற்பத்தி ஆக்கம்
Over-full employment — அமித வேலைப்பெருக்கம்
Over-investment — மிகையான முதலீடு
Over-population — மிதமிஞ்சிய மக்கள்தொகை

P

'Paradox of value' — மதிப்பீட்டின் முரண்பாடு
Partnership — கூட்டு
Patent — பேட்டன்டு
Payment — செலுத்து
Per capita income — தலா வருமானம்
Percent — சதவீதம்
Perishable goods — அழிபொருள்கள்
Pig-iron — தேனிரும்பு
Plant — உற்பத்தித் தளவாடங்கள்
Population — மக்கள்தொகை
Positive — நேர்க்கணியம்
Pools — பூல்கள்
Poor Law — இரவலர் சட்டம்
Postulate — முற்கோள்
Price determination — விலை நிர்ணயம்
Price mechanism — விலைக்கருவி
Price system — விலைமுறை
Price level — விலைமட்டம்
Prime cost — முதன்மைச் செலவு
Private enterprise — தனியார் முயற்சிப் பொருளாதார அமைப்பு

Private property	— தனியார் சொத்துரிமை
Process	— உற்பத்திப் படிமுறை
Producers' goods	— உற்பத்தியாளர் பொருள்கள்
Product differentiation	— பண்ட வேற்றுமைப்படுத்தல்
Production	— உற்பத்தி
Product	— உற்பத்தி ஆக்கம்
Profit Margin	— இலாப வீதம்
Product, average	— சராசரி உற்பத்தி ஆக்கம்
Product, Marginal	— இறுதிநிலை உற்பத்தி ஆக்கம்
Progress	— முன்னேற்றம்
Progressive tax	— வளர்வீத வரி
Prosperity	— செழுமை
Public assistance	— பொதுத் தருமம்
Public finance	— பொது நிதி இயல்
Public investment	— பொது முதலீடு
Public Policy	— பொதுத்துறைக் கொள்கை
Public utilities	— பொது வசதிப் பணிகள்
Purchasing power of money	— பணத்தின் வாங்கும் திறன்

Q

Quota	— கோட்டா

R

Rate	— வீதம்
Ratio	— விகிதம்
Range	— வீச்சு
Raw materials	— கச்சாப் பொருள்கள்
Rationing	— பங்கீடு
Rebate	— தள்ளுபடி
Reconstruction	— சீரமைப்பு
Recovery	— மீட்சி
Refrigerator	— குளிர்முறைப் பாதுகாப்புப்பெட்டி
Relief works	— நிவாரண வேலை
Resale price	— சில்லறை விலை
Research	— ஆராய்ச்சி
Research Council	— ஆராய்ச்சிக் கழகம்
Reserve price	— ஒதுக்கு விலை
Restriction	— கட்டுப்படுத்தல்
Resources	— சாதனங்கள்
Retail trade	— சில்லறை வியாபாரம்

Return — விளைவு
Revenue — வருவாய்
Revival — மீட்சி
Risk-bearing — தொழில் ஆபத்தை மேற்கொள்ளல்
Rotation of crops — மாற்றுப் பயிர்முறை

S

Sacrifice — தியாகம்
Salary — சம்பளம், ஊதியம்
Saving — சேமிப்பு
Scale of preference — விருப்பத் தரக்கோல்
Scale of values — மதிப்பீட்டுக்கோல்
Season — பருவம்
Securities — ஆவணங்கள்
Services — பணிகள்
Share — பங்கு
Share, ordinary — சாதாரணப் பங்கு
Shareholders — பங்குதாரர்கள்
Short period — குறுங்காலம்
Skilled workers — திறம்பெற்ற தொழிலாளிகள்
Slope — சரிவு
Slump — மந்தம்
Small scale production — சிற்றளவு உற்பத்தி
Social costs — சமூகச் செலவுகள்
Social framework — சமூகக் கட்டுக்கோப்பு
Social security — சமூகப் பாதுகாப்பு
Social security scheme — சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்டம்
Specialization — சிறப்புத் தேர்ச்சி
Specific factor — தனிப்பயன் காரணி
Speculation — ஊகவணிகம்
Stagnation — தேக்கம்
Standard of living — வாழ்க்கைத்தரம்
Sterling balances — ஸ்டெர்லிங் நிலுவைகள்
Stock — இருப்பு
Stock exchange — பங்கு மாற்றம்
Structural unemployment — அமைப்புநிலை வேலையின்மை
Subsidy — பணமானியம்
Substitute — பதிலீடு
Subsidiary — துணை

Supply — அளிப்பு
Supplementary cost — துணைச் செலவு

T

Table — அட்டவணை
Tangent — தொடுகோடு
Tariff — சுங்கம்
Taxation — வரிவிதிப்பு
Technical progress — தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி
Tendency — போக்கு
Tender — ஒப்ப அறிவிப்பு
Territorial division of labour — இடவாரி வேலைப் பாகுபாடு
Theory — கோட்பாடு
Theories of value — மதிப்பீட்டின் கோட்பாடுகள்
Time element — கால அம்சம்
Time wage — காலவீதக் கூலி
Toll — வழிச்சுங்கம்
Trade — வாணிபம், வர்த்தகம்
Trade cycle — வர்த்தகச் சுழற்சி
Trade Union — தொழிற் சங்கம்
Trade mark — வர்த்தக அடையாளம்
Transaction — பரிவர்த்தனை
Transitional period — இடைமாறுபட்டுக் காலம்
Treasury — கருவூலம்
Trust — டிரஸ்டு
Turnover — புரளும் முதல்

U

Underemployment — வேலைவாய்ப்புக் குறைவு
Unemployment — வேலையின்மை
Unemployment, technological — தொழில் நுண்ணியல் சார்ந்த வேலையின்மை
Underpopulation — போதா மக்கள்தொகை
Unit — அலகு
Unskilled labourer — பயிலாத் தொழிலாளி
Unused factors — பயன்படுத்தப்படாத காரணிகள்
Upturn — எழுச்சிநிலை
Utility — பயன்
Utility, marginal — இறுதிநிலைப் பயன்

V

Value — மதிப்பு
Value judgment — மதிப்பீட்டு முடிவு
Value of money — பணத்தின் மதிப்பு
Value in exchange — பரிவர்த்தனை மதிப்பு
Variable cost — மாறும் செலவு
Variable factor — மாறும் காரணி
Vertical axis — செங்குத்து அச்சு
Vocational guidance — தொழில் வழிகாட்டல்
Volume of production — உற்பத்தி அளவு

W

Wage — கூலி
Waiting — காத்திருத்தல்
Wants — விருப்பம்
Welfare State — மக்கள் நலம் பேணும் அரசு
Worker — உழைப்பாளி, தொழிலாளி
Working conditions — வேலை நிபந்தனைகள்
Works Committee — வேலைக்குழு
Working population — உழைக்கும் மக்கள்தொகை

Z

Zero — சூனியம்

கலைச்சொற்கள்

(தமிழ்—ஆங்கிலம்)

அ

அகச்சிக்கனங்கள் — Internal economies
அங்காடி — Market
அங்காடியின் விரிவு — Extent of the market
அங்காடி வீதம் — Market rate
அங்காடி நிலவர ஆராய்ச்சி — Market research
அச்சுகள் — Axes
அட்டவணை — Table
அதிபர வளைவு — Hyperbola
அமித வேலைப்பெருக்கம் — Over-full employment
அமைப்புநிலை வேலையின்மை — Structural unemployment
அயல்நாட்டுச் செலுத்துநிலை — Balance of payments
அயல் நாணயமாற்று — Foreign exchange
அரசாங்கத் தலையிடாக் கொள்கை — Laissez faire
அவ்வப்போதைய வேலையின்மை — Frictional unemployment
அழிபொருள்கள் — Perishable goods
அளிப்பு — Supply
அளிப்பு நெகிழ்ச்சி — Elasticity of supply
அளிப்புப் பட்டியல் — Supply schedule
அளவுச் சிக்கனங்கள் — Economics of scale
அளவிலி — Infinity

ஆ

ஆண்டுத் தொகை — Annuities
ஆதார ஆண்டு — Base year
ஆதீனம் — Estate
ஆராய்ச்சி — Research
ஆராய்ச்சிக் கழகம் — Research Council
ஆவணங்கள் — Securities

இ

இங்கிலாந்தின் தலைமைப் பாங்கு — Bank of England
இடப்பெயர்ச்சி — Mobility

இடவாரி வேலைப் பாகுபாடு — Territorial division of labour
இடைநிலை இருப்பு — Buffer stock
இடைநிலைப் பண்டங்கள் — Intermediate products
இடைமாறுபாட்டுக் காலம் — Transitional period
இணைப்பு — Federation
இணைப்பு அளிப்பு — Joint supply
இணைப்புப் பண்டங்கள் — Joint products
இயல்பான விலை — Normal price
இயல்பான இலாபம் — Normal profit
இயந்திரம் — Machinery
இரவலர் சட்டம் — Poor Law
இருமுறை கூட்டல் — Double counting
இருப்பு — Stock
இலக்கணம் — Definition
இலாப ஈவு — Dividend
இலாப வீதம் — Profit margin
இறப்பு வீதம் — Death rate
இறக்குமதித் தீர்வை — Import duties
இறக்குமதிக் கோட்டா — Import quota
இறுதிநிலை — Marginal
இறுதிநிலைச் செலவு — Marginal cost
இறுதிநிலை உற்பத்தி ஆக்கம் — Marginal product
இறுதிநிலைச் சேமிப்பு நாட்டம் — Marginal propensity to save
இறுதிநிலை நுகர்வு நாட்டம் — Marginal propensity to consume
இறுதிநிலைப் பதிலீட்டு வீதம் — Marginal rate of substitution
இறுதிநிலை வருவாய் — Marginal revenue
இறுதிநிலை விளைவு — Marginal return
இன்சூரன்சு — Insurance

ஈ

ஈட்டம் — Earnings

உ

உச்ச — Maximum
உண்மை வருமானம் — Real income
உத்தம மக்கள்தொகை — Optimum population
உருப்பெரு முதல் — Free capital

உருப்படிகளின் பட்டியல்கள் — Inventory
உலகப் பெரும் பொருளாதார மந்தம் — Great Depression
உழைப்பாளி — Labourer
உழைக்கும் மக்கள்தொகை — Working population
உழைப்பை மிச்சம் பண்ணும் வழிகள் — Labour saving devices
உறுதிப் பொருள்கள் — Durable goods
உற்பத்தி — Production
உற்பத்திச் செலவு — Cost of production
உற்பத்திக் காரணிகள் — Factors of production
உற்பத்தி ஆக்கம் — Output
உற்பத்தித் தளவாடங்கள் — Plant
உற்பத்திப் படிமுறை — Process
உற்பத்தியாளர் பொருள்கள் — Producer's goods
உற்பத்தி அளவு — Volume of production

ஊ

ஊகவணிகம் — Speculation
ஊதுலை — Blast furnance

எ

'எக்கானமிஸ்டு' — 'Economist'
எச்ச சக்தி — Excess capacity
எடுகோள் — Assumption
எதிர்க்கணியம் — Negative
எழுச்சிநிலை — Upturn

ஏ

ஏற்றத்தாழ்வு — Inequality
ஏற்றுமதி — Export
ஏற்றுமதிப் பொருள்கள் — Export goods

ஐ

ஐக்கியம் — Amalgamation, Merger

ஒ

ஒதுக்கு விலை — Reserve price
ஒப்ப அறிவிப்பு — Tender

ஓ

ஓரினத்தன்மை	—	Homogeneity
ஓரிடத் தொழிற் செறிவு	—	Localisation of industry

க

கச்சாப் பொருள்கள்	—	Raw materials
கட்டுப்படுத்தல்	—	Restriction
கட்டுக்கோப்பு	—	Framework
கட்டுப்பாடு	—	Control
கட்டமைப்புத் தொழில்	—	Constructional industry
கருப்பத்தடை	—	Birth control
கருத்து	—	Concept
கருதுகோள்	—	Hypothesis
கருவூலம்	—	Treasury
கலப்புப் பண்ணைமுறை	—	Mixed farming
கள்ளச் சந்தை	—	Black market
காத்திருத்தல்	—	Waiting
கார்ட்டெல்	—	Cartel
கால அம்சம்	—	Time element
காலவீதக் கூலி	—	Time wage
குடிப்பெயர்ச்சி	—	Migration
குடியிறக்கம்	—	Immigration
குடியேற்றம்	—	Emigration
குத்தகை நிறுவனம்	—	Contracting firm
குளிர்முறைப் பாதுகாப்புப்பெட்டி	—	Refrigerator
குறுங்காலம்	—	Short period
குறியீட்டெண்கள்	—	Index
குறைந்துசெல் பயன் விதி	—	Law of diminishing utility
குறைந்துசெல் விளைவு	—	Diminishing return
கூட்டு வீதம்	—	Arithmatic ratio
கூலி	—	Wage
கைவினைத் தொழில்	—	Handicraft
கொதிகலன்	—	Boiler
கோட்டா	—	Quota
கோட்பாடு	—	Theory

ச

சதவீதம்	—	Per cent
சம உயரக் கோடுகள்	—	Contour lines
சமநிலை	—	Equilibrium

சமநிலைக்கேடு	—	Disequilibrium
சமன்பாட்டு விலை	—	Equilibrium price
சமன்பாட்டு நிலை	—	Equilibrium position
சமநோக்குக் கோடுகள்	—	Indifference curves
சமூகச் செலவுகள்	—	Social costs
சமூகக் கட்டுக்கோப்பு	—	Social framework
சமூகப் பாதுகாப்பு	—	Social security
சமூகப் பாதுகாப்புத் திட்டம்	—	Social security scheme
சராசரிச் செலவு	—	Average cost
சராசரி வருவாய்	—	Average revenue
சராசரி உற்பத்தி ஆக்கம்	—	Average product
சரிவு	—	Slope
சர்வாதீனம்	—	Monopoly
சர்வாதீனன்	—	Monopolist
சர்வாதீன வாங்கல்	—	Monopoly buying
சர்வாதீன விலை	—	Monopoly price
சாதனங்கள்	—	Resources
சாதனப் பங்கீடு	—	Allocation of resources
சாதாரணப் பங்கு	—	Ordinary share
சிக்கனங்கள்	—	Economics
சிக்கனக் கேடுகள்	—	Diseconomies
சிற்றினப் பொருளாதாரம்	—	Micro-economics
சிற்றளவு உற்பத்தி	—	Small scale production
சிற்றளவுத் தொழில்	—	Small scale industry
சிறப்புத் தேர்ச்சி	—	Specialization
சில்லறை வியாபாரம்	—	Retail trade
சீரமைப்புப் பகுதி	—	Development area
சுங்கம்	—	Tariff
சுரண்டல்	—	Exploitation
சூனியம்	—	Zero
செங்குத்து அச்சு	—	Vertical axis
செலவு	—	Cost, Expenditure
செலவுக் கோடு	—	Expenditure curve
செலவீடு	—	Outlay
செலுத்து	—	Payment
செழுமை	—	Prosperity
சேமிப்பு	—	Saving
சேமிக்க சக்தி	—	Ability to save
சொத்து	—	Asset

ட

டிபென்சர்கள்	—	Debentures
டிரஸ்டு	—	Trust
டைரக்டர்கள் சபை	—	Board of Directors

த

தட்டுமுட்டுச் சாமான்கள்	—	Furniture
தரகர்	—	Broker
தரப்படுத்தல்	—	Grading
தல அரசாங்கம்	—	Local government
தல அங்காடி	—	Local market
தல சர்வாதீனம்	—	Local monopoly
தலா வருமானம்	—	Per capita income
தள்ளுபடி	—	Rebate
தனியார் சொத்துரிமை	—	Freedom of private property
தாழ்ச்சிநிலை	—	Downturn
தனிப்பயன் காரணிகள்	—	Specific factors
தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரம்	—	Free enterprise
தியாகம்	—	Sacrifice
திறந்த வயல் சாகுபடி முறை	—	Open-field system
திறம்பட்ட உழைப்பாளி	—	Skilled labour
திறம்படா உழைப்பாளி	—	Unskilled labour
திறன்	—	Efficiency
துணை	—	Subsidiary
துணைக்கருவிகள்	—	Accessories
துணைச்சாதனங்கள்	—	Equipment
துணைச்செலவு	—	Supplementary Cost
தூண்டுகோல்	—	Incentive
தேக்கம்	—	Stagnation
தேசிய இன்சூரன்சு சட்டம்	—	National Insurance Act
தேசிய உதவி	—	National assistance
தேசிய வரவுசெலவுக் கணக்கு	—	National account
தேசிய வருமானம்	—	National income
தேசிய நிலக்கரி போர்டு	—	National Coal Board
தேசிய மொத்த உற்பத்தி ஆக்கம்	—	Gross national product
தேசிய நிகர உற்பத்தி ஆக்கம்	—	Net national product
தேசியமயமாக்கல்	—	Nationalisation
தேய்மானம்	—	Depreciation

தேவை	—	Demand
தேவைக்கோடு	—	Demand curve
தேவைப் பட்டியல்	—	Demand schedule
தேவை நெகிழ்ச்சி	—	Elasticity of demand
தேனிரும்பு	—	Pig-iron
தொகுப்புகள்	—	Assortments
தொழில்	—	Industry
தொழில் முதல்வர்கள்	—	Foremen
தொழில் முயல்வோர்	—	Entrepreneur
தொழிற்சாலைச் சட்டம்	—	Factory Act
தொழில் துணிய உரிமை	—	Freedom of enterprise
தொழிலாளி இடப்பெயர்ச்சி	—	Mobility of labour
தொழிலாளி	—	Labourer
தொழிற் புரட்சி	—	Industrial Revolution
தொழில் வழிகாட்டல்	—	Vocational guidance
தொழில் ஆபத்தை மேற்கொள்ளல்	—	Risk-bearing
தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி	—	Technical progress
தொழில் நுண்ணியல் சார்ந்த வேலையின்மை	—	Technological unemployment
தொழிற் சங்கம்	—	Trade Union
தொடுகோடு	—	Tangent
தோற்றுவாய்	—	Origin

ந

நடப்புச் செலவு	—	Operating cost
நன்மதிப்பு	—	Goodwill
நஷ்டம்	—	Loss
நாட் கூலியாட்கள்	—	Casual labour
நிர்வாகம்	—	Management
நிர்வாகி	—	Manager
நிர்வாக டைரக்டர்கள்	—	Managing Directors
நியூ டீல்	—	New deal
நியாய விலை	—	Fair price
நிலையம்	—	Institution
நிலைமுதற் பொருள்	—	Fixed capital
நிவாரண வேலை	—	Relief work
நிறுவனம்	—	Firm
நிறைவுப் போட்டி	—	Perfect competition

நிறைவு குன்றிய போட்டி — Imperfect competition
நீண்ட காலம் — Long period
நுகர்ச்சி — Consumption
நுகர்வுப் பொருள்கள் — Consumers' goods
நுகர்வோர் செலவீடு — Consumers' outlay
நுகர்வோர் தேர்ச்சி — Consumers' preference
நெருக்கடி — Crisis
நேர்க்கணியம் — Positive

ப

பகிர்வு — Distribution
பகுத்தாய்வு — Analysis
பகுபடாத் தன்மை — Indivisibility
பக்க விளைவுகள் — By-products
பங்குதாரர்கள் — Shareholders
பங்கீடு — Rationing
பங்கு — Share
பங்கு மாற்றம் — Stock exchange
படுகிடை — Horizontal
பணம் — Money
பணவோட்டம் — Flow of money
பணத்தின் வாங்குந் திறன் — Purchasing power of money
பணத்தின் மதிப்பு — Value of money
பணமானியம் — Subsidy
பணவருவாய் — Money income
பணவீக்கச் செழிப்பு — Inflationary boom
பணவீக்கம் — Inflation
பண வீக்கத்தைத் தடுக்கும் கொள்கை — Anti-inflationary policy
பண்டம் — Commodity
பண்ட வேற்றுமைப்படுத்தல் — Product differentiation
பண்டக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டம் — Commodity control scheme
பதிலாள் — Agent
பதிலீடு — Sustitute
பயன் — Utility
பயன்படுத்தப்படாத காரணிகள் — Unused factors
பரிமாணங்கள் — Dimensions
பரிவர்த்தனை — Exchange
பரிவர்த்தனை வீதம் — Exchange rate
பரிவர்த்தனைச் சமன்காப்பு நிதி — Exchange equalisation fund

பரிவர்த்தனை மதிப்பு	—	Exchange value
பருவம்	—	Season
பழமையாதல்	—	Obsolescence
பன்னாட்டு வாணிபம்	—	International trade
பன்னாட்டுப் பண்டத் திட்டம்	—	International commodity scheme
பாங்கு	—	Bank
பாதுகாப்பு	—	Defence
பிணைப்பு	—	Integration
பிறப்பு வீதம்	—	Birth rate
பின்னோக்கிய பிணைப்பு	—	Backward integration
பிறவாய்ப்புப் பெறுமானம்	—	Opportunity cost
புத்தமைப்பு	—	Invention
புரளும் முதல்	—	Circulating capital, Turn-over
புலனடக்கம்	—	Moral restraint
புறச்சிக்கனங்கள்	—	External economies
பூல்கள்	—	Pools
பெருக்கி	—	Multiplier
பேட்டன்டு	—	Patent
பேதங்காட்டும் சர்வாதீனம்	—	Discriminating monopoly
பேரளவு உற்பத்தி	—	Large scale production
பேரளவுத் தொழில்	—	Large scale industry
பொதுத் தருமம்	—	Public assistance
பொது முதலீடு	—	Public investment
பொதுமைகள்	—	Generalisation
பொது நிதி இயல்	—	Public finance
பொதுத்துறைக் கொள்கை	—	Public policy
பொது வசதிப் பணிகள்	—	Public utilities
பொருள்கள்	—	Goods
பொருளாதாரக் கொள்கை	—	Economic policy
பொருளாதார முடிவு	—	Economic decision
பொருளாதார முதிர்வு	—	Economic maturity
பொருளாதாரப் பகுத்தாய்வு	—	Economic analysis
பொருளாதார மந்தம்	—	Economic depression
பொருளாதார விதிகள்	—	Economic Laws
பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வு	—	Economic inequality
பொருளாதார முன்னேற்றம்	—	Economic progress
பொருளாதாரப் பிரச்சினை	—	Economic problem

பொறியாட்சி	—	Automation
பொறிவழியாக்கம்	—	Manufacturing
பொறியாண்மை	—	Engineering
பொறுப்பு	—	Liability
போகப்பொருள்கள்	—	Luxuries
போக்கு	—	Tendency
போட்டி	—	Competition
போட்டி விளம்பரம்	—	Competitive advertisement
போதா மக்கள்தொகை	—	Underpopulation
போனசு	—	Bonus

ம

மக்கள்தொகை	—	Population
மக்கள் நலம் பேணும் அரசு	—	Welfare State
மத்தியத் திட்டமுறை அமைப்பு	—	Central planning system
மதிப்பீட்டின் முரண்பாடு	—	Paradox of value
மதிப்பு	—	Value
மதிப்பீட்டுக்கோல்	—	Scale of values
மதிப்பீட்டின் கோட்பாடுகள்	—	Theories of value
மதிப்பீட்டு முடிவு	—	Value judgment
மந்தம்	—	Depression, Slump
மரண வரி	—	Death duty
மரபுரிமை	—	Inheritance
மலிவுப் பணம்	—	Cheap money
மறைமுக வரி	—	Indirect tax
மாற்று வழிகள்	—	Alternatives
மாற்றுப் பயிர்முறை	—	Rotation of crops
மாறுச் செலவு	—	Fixed cost
மாறு இருப்பு	—	Fixed stock
மாறும் செலவு	—	Variable cost
மாறும் காரணி	—	Variable factor
மிகுதியான செலவீடு	—	Budget deficit
மிகையான முதலீடு	—	Overinvestment
மிதமிஞ்சிய மக்கள்தொகை	—	Overpopulation
மீட்சி	—	Revival
மீட்சி	—	Recovery
முதல்	—	Capital
முதல் குவிப்பு	—	Accumulation of capital
முதலாளித்துவம்	—	Capitalism
முதற் கருவிப் பொருள்கள்	—	Capital goods

முதலாக்கம் — Capital formation
முதல் நுகர்ச்சி — Capital consumption
முதல் பெருக்கம் — Growth of capital
முதலீடு — Investment
முதலீட்டுக்கேடு — Disinvestment
முதலழியாது பராமரித்தல் — Maintaining capital
முதன்மைச் செலவு — Prime cost
முற்கோள் — Postulate
முன்னேற்றம் — Progress
முன்னோக்கிய பிணைப்பு — Foward integration
மூலதன வெளியீட்டுக்கு குழு — Capital Issue Committee

ர

ரொக்கம் — Cash
ரொக்கத் தன்மையுடைய சொத்துகள் — Liquid assets

வ

வசதி — Comfort
வட்டி — Interest
வணிகச் சுழல் — Trade cycle
வர்த்தகம், வியாபாரம் — Trade
வர்த்தக அடையாளம் — Trade mark
வர்த்தகச் சுழற்சி — Trade cycle
வரையறைபெற்ற பொறுப்பு — Limited liability
வரிவிதிப்பு — Taxation
வருமானம் — Income
வருமான வரி — Income tax
வருமான ஏற்றத்தாழ்வு — Inequality of income
வலுவந்த சேமிப்பு — Forced saving
வழிச்சுங்கம் — Toll
வளர்வீத வரி — Progressive tax
வளர்ந்துசெல் விளைவு — Increasing return
வளர்ந்துசெல் செலவு — Increasing cost
வர்த்தக போர்டு — Board of Trade
வாழ்க்கைத்தரம் — Standard of living
வாழ்க்கைச் செலவு — Cost of living
வாழ்க்கைக்கு இன்றியமையாதன — Necessities of life
விகிதம் — Ratio
விநியோகம் — Delivery

விருப்பம்	—	Want
விருப்பத் தரக்கோல்	—	Scale of preference
விலை	—	Price
விலை நிர்ணயம்	—	Price determination
விலைக் கருவி	—	Price mechanism
விலை முறை	—	Price system
விலை மட்டம்	—	Price level
விளைவு	—	Return
விளம்பரம்	—	Advertisement
விளக்கப்படம்	—	Diagram
வீச்சு	—	Range
வீதம்	—	Rate
வெகுஜன வேலையின்மை	—	Mass unemployment
வேலைப் பாகுபாடு	—	Division of labour
வேலை நிறைவு	—	Full employment
வேலைத் தகவல் நிலையம்	—	Employment exchange
வேலையின்மை	—	Unemployment
வேலைக்குழு	—	Works committee
வேலை நிபந்தனைகள்	—	Working conditions
வேலை வாய்ப்புக் குறைவு	—	Under employment

பொருளடக்க அகர வரிசை

தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம், சென்னை–9
இதுவரை வெளியிட்டுள்ள நூல்கள்

பொருளாதாரம்

				ரூ.	பை.
*1.	பொருளாதாரம்–II	— சி. வேலாயுதம்	...	9	00
2.	புதுமைப் பொருளாதாரக் கூறுகள்	— டாக்டர் திருமதி ஆர். தாமரஜாட்சி	...	12	00
3.	பொருளாதாரம் ஓர் அறிமுகம்–I	— தி. சி. மோகன்	...	12	00
4.	பொருளாதாரம் ஓர் அறிமுகம்–II	— எம். ஏ. அபூர்வசாமி, பி. வி. ஸ்ரீநிவாசன்	...	10	75
5.	பொருளாதாரக் கோட்பாடு வளர்ந்த வரலாறு	— க. முத்தையன்	...	7	00
*6.	பணவியலும் பாங்கியலும்–II	— சி. வேலாயுதம்	...	11	50
7.	நவீன பாங்கு இயல்	— க. வெற்றிவேல்	...	7	50
*8.	இந்தியச் செலாவணியும் பாங்கு முறையும்	— பி. வி. ஸ்ரீநிவாசன்	...	5	50
*9.	அரசாங்க நிதி இயல்	— அர. சேஷாசலம்	...	4	75
10.	இந்தியப் பொருளியல்–I	— எம். பாலசுப்பிரமணியன்	...	10	00
11.	இந்தியப் பொருளியல்–II	— எம். லூர்துநாதன்	...	4	25
12.	நமது பொருளாதாரப் பிரச்சினை–I	— சி. சுந்தரராஜன்	...	10	75
13.	நமது பொருளாதாரப் பிரச்சினை–II	— எஸ். குழந்தைநாதன்	...	10	50
14.	இங்கிலாந்தின் பொருளாதார வரலாறு–I	— கீ. சீ. இராமசாமி	...	6	00
15.	இங்கிலாந்தின் பொருளாதார வரலாறு–II	— கீ. சீ. இராமசாமி	...	6	00
16.	அமெரிக்காவின் நவீன பொருளாதார வளர்ச்சி	— தி. சி. மோகன்	...	5	00
17.	அமெரிக்கப் பொருளாதார வரலாறு–I	— மு. க. சுப்பிரமணியம்	...	11	00
18.	அரசாங்க நிதியியலின் பொருளாதாரம்–I	— மா. குமாரசாமி	...	10	00
19.	இந்தியாவின் பொருளாதார வளர்ச்சி–I	— தே. வேலப்பன்	...	10	00

* மூல நூல் (Original Book)

			ரூ.	பை.
பொருளாதாரம்—தொடர்ச்சி				
20.	பணம் சிறு விளக்கம்	— கோ. இராதாகிருஷ்ணன்	10	00
*21.	வணிக இயலின் தத்துவங்கள்	— கு. ஆளுடைய பிள்ளை	9	50
22.	பத்தொன்பதாம் நூற்றுண்டில் கிரேட் பிரிட்டனில் தொழில் வாணிபப் புரட்சி	— சு. ரா. கருப்பண்ணன்	11	00
வரலாறு				
*23.	பிரிட்டன் வரலாறு–I	— கி. ர. அனுமந்தன்	10	00
*24.	பிரிட்டன் வரலாறு–II	— கி. ர. அனுமந்தன்	9	75
*25.	ஐரோப்பிய வரலாறு–I	— டி. வி. சொக்கப்பா	4	50
26.	ஐரோப்பா–கடந்த ஐந்து நூற்றுண்டுகாலச் சரித்திரம்	— வை. விருத்தகிரீசன்	15	00
27.	இங்கிலாந்து வரலாறு–I	— இரா. அண்ணுமலை	13	00
28.	இங்கிலாந்து வரலாறு–II	— பா. மாணிக்கவேலு	13	00
29.	இங்கிலாந்தின் வரலாறு–I	— க. த. திருநாவுக்கரசு	15	00
30.	இந்தியாவின் சிறப்பு வரலாறு–I	— தி. வெ. குப்புசாமி	7	50
அரசியல்				
*31.	இந்திய அரசியலமைப்பு	— வீ. கண்ணையா	4	75
32.	அரசியலுக்கு ஓர் அறிமுகம்	— டி. செல்லப்பா	8	50
33.	தற்கால அரசியல் அமைப்புகள்	— மோ. வள்ளுவன் கிளாரன்சு	8	50
34.	பன்னுட்டு அரசியல்–I	— திருமதி நூர்ஜஹான்பாவா	16	00
35.	பொதுத்துறை ஆட்சி இயல்–I	— வீ. கண்ணையா	9	00
36.	பொதுத்துறை ஆட்சி இயல்–II	— அ. ஜெகதீசன்	7	25
உளவியல்				
37.	குழந்தை உளவியல்–I	— கி. ர. அப்புள்ளாச்சாரி	8	00

38. குழந்தை உளவியல்–II	— கி. ர. அப்புள்ளாச்சாரி	...	7	00
39. உட்கவர் மனம்	— சி. ந. வைத்தீஸ்வரன்	...	7	00
40. இளையோர் உளவியல்–I	— தி. இரா. அரங்கராசன்	...	12	00
41. இளையோர் உளவியல்–II	— தி. இரா. அரங்கராசன்	...	9	00
42. சமூக உளவியல்	— என். வேதமணி மானுவேல்	...	9	25
43. பிறழ்நிலை உளவியல்	— அ. பெசன்ட் கிரீப்பர்ராஜ்	...	11	00
44. பித்தரின் உள்ளம்	— அ. பெசன்ட் கிரீப்பர்ராஜ்	...	3	00
தத்துவம்				
45. இந்து சமயத் தத்துவம்	— ஞா. ராஜாபகதூர்	...	5	50
அறவியல்				
46. அறவியல் – ஓர் அறிமுகம்	— கோ. மோ. காந்தி	...	8	50
அளவையியல்				
47. அளவை இயல் – தொடக்க நூல்	— கி. ர. அப்புள்ளாச்சாரி	...	2	50
மானிடவியல்				
*48. மானிடவியல்	— ம. சு. கோபாலகிருஷ்ணன்	...	4	75
49. பண்பாட்டுக் கோலங்கள்	— கி. பூ. சுப்பிரமணியன்	...	5	50
சமூகவியல்				
50. சமூகவியலின் அடிப்படைக் கோட்பாடுகள்	— ஜெ. நாராயணன்	...	10	00
புவியியல்				
*51. ஆசியா–I	— கொ. சேஷ. நரசிம்மன்	...	9	50
*52. ஆசியா–II	— கொ. சேஷ. நரசிம்மன்	...	8	75
*53. ஐரோப்பாக் கண்டத்தின் புவியியல்	— ஏ. எஸ். நாராயணன்	...	8	50
*54. வட அமெரிக்கா	— குமாரி இரா. அலமேலு	...	8	25
*55. தென் கண்டங்கள்–ஆஸ்திரேலியா	— திருமதி எச். நியூமன்	...	4	00

* மூல நூல் (Original Book)

புவியியல்—தொடர்ச்சி

			ரூ.	பை.
*56.	புவிப்புறவியல்–II	— நா. அனந்தபத்மநாபன் ...	6	00
*57.	செய்முறைப் புவியியல்	— சு. ஜெயச்சந்திரன் ...	9	00
*58.	மக்கட் பரப்பியல்	— வி. எஸ். அனந்தபத்மநாபன் ...	6	25
*59.	சமுத்திரவியல்	— கோ. இராமசுவாமி ...	6	50
60.	காலநிலை இயல்–I	— கொ. சேஷ. நரசிம்மன் ...	10	00
61.	வளியியலுக்கு ஓர் அறிமுகம்	— கோ. இராமசாமி ...	11	00
*62.	புவி அமைப்பு இயல்	— சி. விசுவநாதன் ...	4	75

புள்ளியியல்

*63.	புள்ளியியல்–அறிமுகம்	— சு. வைத்தியநாதன் ...	10	00
64.	புள்ளியியல் முறைகள்–I	— கோ. சண்முகசுந்தரம் ...	10	00
65.	நம்மைச் சுற்றியுள்ள பேரண்டம்	— தி. வி. லட்சுமிநரசிம்மன் ...	6	50

விலங்கியல்

*66.	விலங்கியல்	— பெ. மா. அண்ணாமலை, இரா. முருகேசன் ...	12	00

பௌதிகவியல்

67.	ஒளி நூல்	— ச. சம்பத்து ...	10	00

பொது நூல்கள்

68.	மகாத்மா காந்தி	— சரஸ்வதி தங்கையன் ...	3	25
69.	இந்தியாவில் குடியானவர் வாழ்க்கை	— எஸ். இலட்சுமி ...	3	50
70.	விவசாயப் புரட்சி	— வி. கார்த்திகேயன் ...	8	00
71.	சேமக் கை–நூல்	— ஆர். சுப்பிரமணியன் ...	2	50
*72.	நீரிழிவு–க்ஷயரோகம்	— ஜி. வேங்கடசாமி, ஏ. கதிரேசன் ...	2	50

* மூல நூல் (Original Book)